یاایها الذین آمنوا لا تاکلوا اموالکم بینکم بالباطل (القرآن)

اسلامی بینکاری اور غرر (Uncertainty)

تالیف
ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی
استاذ جامعہ دار العلوم کراچی

ادارہ اسلامیات
کراچی — لاہور

یا أیها الذین آمنوا لاتأکلوا أموالکم بینکم بالباطل (القرآن)

اسلامی بینکاری
اور
غرر (Uncertainty)

تالیف

ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی

استاذ جامعہ دارالعلوم کراچی

ناشر

ادارہ اسلامیات کراچی ، لاھور

﴿جملہ حقوق محفوظ ہیں﴾

کتاب: اسلامی بینکاری اور غرر

مؤلف: ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی

باہتمام: اشرف برادران سلمہم الرحمٰن

ناشر: ادارہ اسلامیات کراچی۔لاہور

سن اشاعت: ربیع الثانی ۱۴۲۷ھ، مئی ۲۰۰۶ء

پبلشرز بک سیلرز ایکسپورٹرز

☆ادارہ اسلامیات موہن روڈ، چوک اردو بازار کراچی فون: ۲۷۲۲۴۰۱

☆ادارہ اسلامیات ۱۹۰، انارکلی، لاہور۔پاکستان فون: ۷۵۳۲۵۵

☆ادارہ اسلامیات دینا ناتھ منشن مال روڈ، لاہور فون: ۷۳۲۴۴۱۲

ملنے کے پتے:۔

ادارۃ المعارف: ڈاک خانہ دارالعلوم کراچی ۱۴

مکتبہ دارالعلوم: جامعہ دارالعلوم کراچی ۱۴

دارالاشاعت: ایم اے جناح روڈ کراچی نمبر ۱

بیت القرآن: اردو بازار کراچی نمبر ۱

بیت الکتب: نزد اشرف المدارس گلشن اقبال بلاک نمبر ۲ کراچی

بیت العلوم: ۲۶ نابھہ روڈ لاہور

ادارہ تالیفات اشرفیہ: بیرون بوہڑ گیٹ ملتان شہر

ادارہ تالیفات اشرفیہ: جامع مسجد تھانیوالی ہارون آباد بہاولنگر

فہرستِ عنوانات

انتساب

ان تمام مسلمان کے نام

جو اپنے مالی معاملات کو شریعت کے سانچے میں

ڈھالنے کا عزم رکھتے ہیں

رائے گرامی

حضرت مولانا مفتی محمود اشرف عثمانی مدظلہم

استاذ الحدیث و نائب مفتی جامعہ دارالعلوم کراچی

بسم اللہ الرحمن الرحیم

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسّلام على سيدنا وشفيعنا ومولانا محمد وآله وصحبه اجمعين .

اما بعد! عزیز مکرم جناب مولانا اعجاز احمد صمدانی صاحب سلّمہٗ اللہ تعالیٰ جامعہ دارالعلوم کراچی کے استاذ اور دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی کے رفیق ومعاون ہیں اور اس وقت ملک کے ایک معروف بینک کی اسلامی برانچ کے شرعی امور کے نگرانی بھی ان کے سپرد ہے۔

آج سے کچھ عرصہ قبل انہوں نے کراچی یونیورسٹی سے پی ایچ ڈی کے لئے ''غرر'' کے موضوع پر ایک تحقیقی مقالہ تیار کیا تھا جس میں غرر کی تعریف، اس کا شرعی حکم، مالی معاملات میں اس کی اہمیت، اس کی مختلف صورتوں کے بارے میں ائمہ اربعہ کے مذاہب اور ان کے دلائل اور آج کل کی معاشی زندگی میں اس کے اثرات پر مبسوط بحث کی گئی تھی، موصوف اپنی محبت اور اپنے حسن ظن کی بناء پر احقر کو یہ مقالہ دکھاتے رہے اور اس وقت ہی احقر کو اندازہ ہوا کہ انہوں نے یہ مقالہ بہت محنت سے تیار کیا ہے مگر یہ تحقیقی مقالہ طویل تھا اور ضرورت تھی کہ اس کا مناسب خلاصہ اور دور حاضر میں اسلامی بینکاری میں اس کی عملی تطبیق پر علیحدہ سے کوئی مختصر مگر جامع تحریر تیار ہو۔ الحمد للہ کہ موصوف سلّمہٗ نے یہ تحریر تیار کرلی ہے جو اشاعت کے بعد آپ کے سامنے ہے، اپنے

موضوع پر بلاشبہ اردو زبان میں یہ منفرد تحریر ہے۔ اور امید ہے کہ اسلامی مدارس کے طلباء اور علماء اس سے خوب استفادہ کریں گے بالخصوص ہدایہ اخیرین اور تخصص فی الافتاء کے طلباء کے لئے اس کتاب کے مطالعہ کی خصوصی سفارش کی جاتی ہے تاکہ ان کیلئے دور حاضر کے مالی معاملات کو سمجھنا آسان ہو۔ اسی طرح جو حضرات اسلامک بینکنگ سے وابستہ ہیں ان کے لئے بھی یہ کتاب یقیناً رہنما کتاب ہے۔

دل سے دعا ہے کہ اللہ تعالیٰ موصوف سلمہٗ کو جزائے خیر عطا فرمائیں اور اس کتاب کو نافع اور اپنی بارگاہ میں مقبول بنادیں۔ آمین

احقر محمود اشرف غفر اللہ لہ

دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی

۵/۴/۱۴۲۷ھ

بسم اللہ الرحمن الرحیم

حرفِ آغاز

الحمد للّٰہ رب العالمین والصلوٰۃ والسلام علی سیّد الأنبیاء والمرسلین وعلی آلہ وأصحابہ أجمعین ۔ امّا بعد!

عام طور پر جب ''اسلامی بینکاری'' کا لفظ استعمال کیا جاتا ہے تو اس کا مطلب ''بلاسود بینکاری'' سمجھا جاتا ہے یعنی ایسی بینکاری جس میں سود کا عنصر شامل نہ ہو اور یہ مفہوم شاید اس پس منظر میں لیا جاتا ہے کہ غیر اسلامی بینکاری کی بنیاد ''سود'' پر ہے لہذا جب سود سے پاک بینکاری کا تصور پیش کیا جاتا ہے تو اسے اسلامی بینکاری کا نام دیا جاتا ہے۔

یہ بات اپنی جگہ درست ہے کہ اسلامی بینکاری کا سب سے بنیادی تصور یہ ہے کہ یہ ''غیر سودی'' ہے لیکن بینکنگ کے نظام سے صرف اور صرف ''سود'' کو نکالنے سے وجود میں آنے والا نظام پورا اسلامی نظامِ بینکاری نہیں کہلاسکتا بلکہ اس کے لئے ضروری ہے کہ اس نظام میں سود کے علاوہ دیگر ایسے عناصر بھی شامل نہ ہوں جو شریعت میں ناجائز اور حرام ہیں۔

وہ عناصر کیا ہیں؟ اس تفصیل میں جانے سے پہلے یہ سمجھئے کہ اسلامی نظامِ معیشت میں بینکنگ کا وہ تصور ہرگز قابل قبول نہیں جو مروجہ سودی نظام میں پیش کیا گیا ہے مروجہ سودی نظام میں بینک کے بارے میں کہا گیا ہے کہ:

"The Bank deals with the documents only"

بینک صرف دستاویزات کی حد تک معاملہ میں دخیل ہوتا ہے۔

یعنی روایتی بینک میں سودی قرضہ جاری کرنے کے وقت سے لے کر اس کی مکمل وصولیابی تک کا سارا کھیل صرف کاغذوں پر کھیلا جاتا ہے ۔

اسلام میں چونکہ سود حرام ہے، اسلئے اسلامی بینکاری میں سودی قرضے دینے کا بھی کوئی تصور نہیں۔ ظاہر ہے کہ ایسی صورت میں اسلامی بینک اسلام کے تجارتی اصولوں کو اپنا کر حلال نفع کمانے کے قابل ہوگا اسلامی تعلیمات کے مطابق صرف کرنسی آلۂ تجارت نہیں لہٰذا اسے بنیاد بنا کر حلال نفع کمانا بھی ممکن نہیں بلکہ اس کے لئے ضروری ہے کہ جامد اثاثہ جات (Fix Assets) جیسے گاڑیاں، مکانات، مشینری اور خام مال وغیرہ کو آلۂ تجارت (Instrument of trade) کے طور پر استعمال کر کے جائز نفع کمالیا جائے۔

چنانچہ اسلامی بینک روایتی بینکوں (Conventional Banks) کی طرح سودی قرضے جاری کرنے کے بجائے اسلامی اصولوں کے مطابق تجارت کرتا ہے مثلاً مشارکہ، مضاربہ کی بنیاد پر تجارت کرتا ہے یا مرابحہ اور اجارہ کے ذریعے حلال نفع کماتا ہے وغیرہ۔ موجودہ حالات میں عام طور اسلامی بینک ڈیپازٹ سائیڈ پر تو مشارکہ ومضاربہ اختیار کرتے ہیں لیکن عام طور پر بعض مجبوریوں کی وجہ سے کلائنٹ کو مشارکہ ومضاربہ کی بنیاد پر سرمایہ فراہم نہیں کیا جاتا بلکہ اکثر مرابحہ، اجارہ، سلم یا ہوم مشارکہ وغیرہ کے ذریعے فنانس دی جاتی ہے البتہ کبھی کبھی کلائنٹ کے ساتھ مشارکہ بھی کیا جاتا ہے اور بینکوں کے لئے قابل ترجیح صورت بھی یہی ہے کہ کلائنٹ کے ساتھ مشارکہ ومضاربہ کی بنیاد پر کاروبار کریں۔

چونکہ اسلامی بینک کے طریقہ ہائے تمویل(Modes of Finance)میں اثاثہ جات(Assets)کو درمیان میں لایا جاتا ہے، اسلئے اسلامی بینک کے لئے یہ ضروری ہے کہ اثاثہ جات پر مبنی فنانس کے متعلق شرعی اصولوں کی پاسداری کرے اس لئے کہ جس طرح درمیان میں اثاثہ لائے بغیر سودی قرضہ دینا ناجائز ہے اسی طرح اثاثہ لانے کے باوجود لازمی شرعی تقاضوں کو پورا نہ کرنے سے بھی معاملات ناجائز ہوتے ہیں لہذا اسلامی بینکاری ہونے کے لئے صرف درمیان میں اثاثے لانا کافی نہیں بلکہ ان اثاثوں پر شرعی اصولوں کے مطابق کاروبار کرنا بھی ضروری ہے ورنہ ''آسمان سے گرا کھجور میں اٹکا'' کا معاملہ ہوجائیگا۔

اسلامی بینکوں میں رائج فنانس کے طریقوں سے متعلق بہت سے شرعی احکام کا تعلق ''غرر'' سے ہے یعنی ان میں بہت سی پابندیاں ایسی ہیں کہ اگر ان کی رعایت نہ کی جائے تو غرر کی خرابی لازم آتی ہے اور جب ان سے غرر کا عنصر ختم ہوجائے تو یہ معاملات جواز کی حد میں آجاتے ہیں، لہذا معلوم ہوا کہ اسلامی بینکاری کے لئے سود سے نجات حاصل کرنے کے ساتھ ساتھ ''غرر'' پر مبنی معاملات سے بچنا بھی انتہائی ضروری ہے۔

دوسری بات یہ ہے کہ غرر کا تعلق صرف اسلامی بینکاری میں رائج معاملات کے ساتھ ہی نہیں بلکہ ہمارے روزمرہ کے تجارتی معاملات کے ساتھ بھی ہے اور غرر کی حقیقت سے واقف نہ ہونے کی وجہ سے ہم بسا اوقات ایسا معاملہ کر بیٹھتے ہیں جو شرعاً ناجائز ہوتا ہے لیکن ہم اپنے طور پر اسے جائز سمجھ رہے ہوتے ہیں اس لئے بھی اس بات کی شدید ضرورت ہے کہ غرر کی حقیقت کو سمجھا جائے تاکہ ہم اپنے تمام مالی معاملات کو شرعی اصولوں سے ہم آہنگ کرسکیں۔

اس ضرورت کے پیش نظر احقر نے کچھ عرصہ قبل جب پی ایچ ڈی کرنے کا

ارادہ کیا تو اسی عنوان کو موضوعِ تحقیق بنایا، اللہ تعالیٰ کے فضل وکرم سے اس موضوع پر ایک ضخیم مقالہ تیار ہوگیا، خیال تھا کہ اس پورے مقالے کو نظرِ ثانی کے بعد شائع کر دیا جائے لیکن بعض دوستوں نے یہ رائے دی کہ چونکہ مذکورہ مقالہ کافی مفصل اور ضخیم ہے نیز اسے تحقیقی انداز میں لکھا گیا ہے، اسلئے وہ لوگ جنہیں دینی علوم میں دسترس نہیں، انہیں اس سے اپنا مطلوبہ مواد حاصل کرنے میں دشواری پیش آسکتی ہے لہذا بہتر یہ ہے کہ اس مواد کو اختصار کے ساتھ بھی پیش کر دیا جائے تاکہ اس سے استفادہ آسان ہوجائے۔

چنانچہ اللہ رب العزت کی توفیق سے بندہ نے یہ کام شروع کیا۔ زیرِ نظر رسالہ میں اصل مقالے کو سہل انداز میں اختصار کے ساتھ آپ کی خدمت میں پیش کرنے کی کوشش کی ہے۔ امید ہے کہ قارئین اس رسالے سے آسانی کے ساتھ غرر کی حقیقت سمجھ سکیں گے۔

میں اس موقع پر استاذ مکرم مولانا محمود اشرف صاحب (استاذ الحدیث ونائب مفتی دارالعلوم کراچی) اور رفیقِ محترم مولانا خلیل احمد اعظمی صاحب (استاذ دارالعلوم کراچی) کا تہہ دل سے شکریہ ادا کرتا ہوں کہ انہوں نے اپنی گوناگوں مصروفیات کے باوجود اس رسالے پر نظرِ ثانی فرمائی اور کئی مفید مشورے دیئے۔ فجزاهم الله أحسن الجزاء۔

وضاحت: اس رسالے کو دو حصوں میں تقسیم کیا گیا ہے پہلے حصے میں غرر کی تعریف اور اس کی مختلف اقسام بیان کی گئی ہیں جبکہ دوسرے حصے میں مختلف مالی معاملات میں غرر کا جائزہ لیا گیا ہے۔ دونوں حصّوں میں اسلامی بینکاری کے ان معاملات کی نشاندھی کی گئی ہے جہاں مطلوبہ شرائط پوری نہ ہونے سے غرر کی خرابی پیدا

ہوسکتی ہے اور پھر یہ بھی بتایا گیا ہے کہ ایک اسلامی بینک کے لئے اپنے معاملات کو غرر سے پاک کرنے کے لئے کون کون سے اقدامات کرنا ضروری ہیں۔

تمنا ہے کہ یہ حقیر کاوش بارگاہِ الٰہی میں شرفِ قبولیت حاصل کرے اور مالی معاملات خصوصاً اسلامی بینکاری سے متعلق شرعی احکام جاننے کے لئے ایک سنگِ میل ثابت ہو۔ (آمین)

اعجاز احمد صمدانی

۱۸۔۲۔۲۰۰۶ء

بسم اللہ الرحمن الرحیم

حصّہ اوّل

غرر کی لغوی و اصطلاحی تعریفات:

لغوی طور پر غرر تین معنوں میں استعمال ہوتا ہے۔

۱۔ دھوکہ دینا (Cheat)

۲۔ غلط امید دلانا (Tempt)

۳۔ خطر (غیر یقینی کیفیت (Uncertainty)

فقہی اصطلاح میں غرر ایسے معاملے کو کہا جاتا ہے ''جس میں کم از کم کسی ایک فریق کا ایسا معاوضہ غیر یقینی کیفیت کا شکار ہو جس کا تعلق معاملے کے اصل اجزاء سے ہو''

اقسام:

یہ بات تو واضح ہے کہ عقد بیع کے بنیادی اور اصل اجزاء صرف دو ہیں:

۱۔ مبیع (Subject Matter)

۲۔ ثمن (Price)

لہذا وہ تمام صورتیں جن میں ان دونوں یا ان میں سے کسی ایک کے اندر غیر یقینی کیفیت پائی جائے، وہ صورت ''غرر'' میں داخل ہوگی۔ غور کرنے سے معلوم ہوتا

ہے کہ بیع میں اس کی کل چھ صورتیں بنتی ہیں:

۱۔مبیع کے وجود میں غیر یقینی کیفیت

۲۔مبیع کی سپردگی میں غیر یقینی کیفیت

۳۔مبیع کی ذات سے متعلق غیر یقینی کیفیت (یعنی مبیع میں جہالت)

۴۔ثمن کی ذات سے متعلق غیر یقینی کیفیت (یعنی ثمن میں جہالت)

۵۔ثمن کی ادائیگی میں غیر یقینی کیفیت (مدت میں جہالت)

۶۔مبیع اور ثمن دونوں میں غیر یقینی کیفیت (عقد میں جہالت)

ان چھ قسموں پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ ان میں سے آخری چار قسمیں ایسی ہیں کہ ان میں مبیع یا ثمن یا دونوں میں جہالت کے اعتبار سے غرر پایا جارہا ہے اس لئے ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ غرر کے بنیادی اسباب تین ہیں:

۱۔مبیع کے وجود میں غیر یقینی کیفیت

۲۔مبیع کی سپردگی میں غیر یقینی کیفیت

۳۔جہالت

البتہ جہالت کی پھر چار صورتیں ہیں:

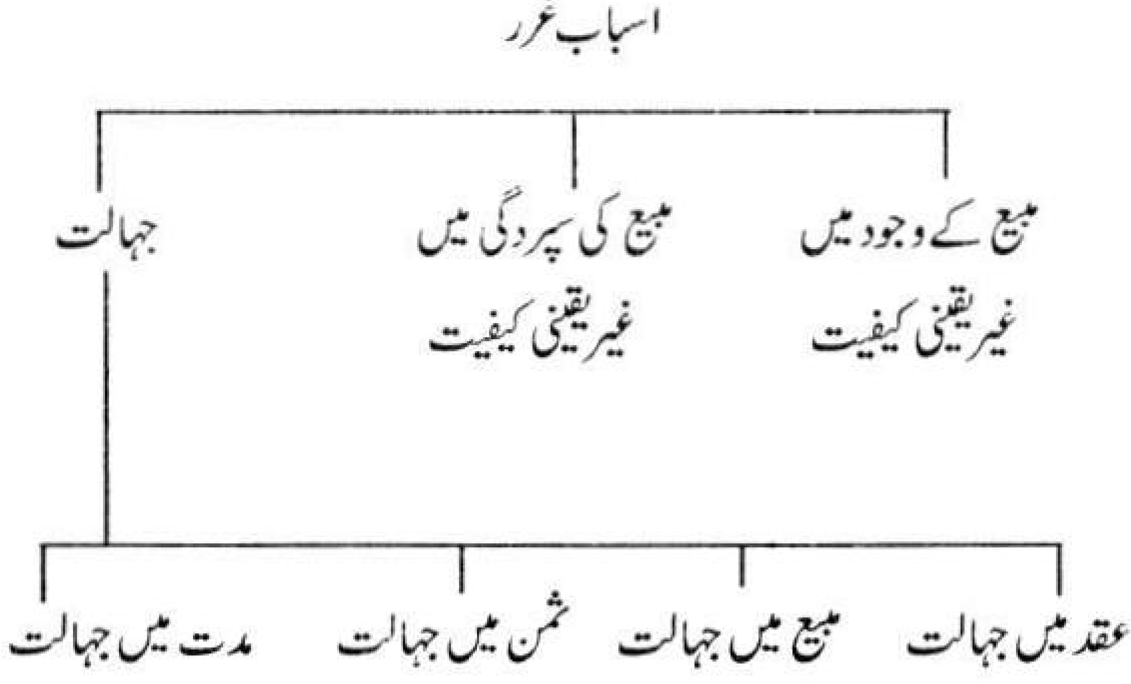
۱۔مبیع میں جہالت

۲۔ثمن میں جہالت

۳۔مدت میں جہالت

۴۔عقد میں جہالت

وضاحت بذریعہ نقشہ اس طرح ہے۔



۱) پہلی صورت :مبیع کا وجود غیر یقینی ہو

سب سے پہلی صورت یہ ہے کہ جس چیز کو بیچا جارہا ہے خود بیچنے والے کے ہاتھ میں اس کا وجود یعنی اس کا پایا جانا یقینی نہیں ۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ وہ فروخت کنندہ (Seller) کے ہاتھ میں آجائے اور اس بات کا بھی امکان ہے کہ وہ اسے حاصل نہ کرسکے ۔اس کی مزید تین صورتیں ہیں :۔

الف ۔معدوم

ب ۔غیر مملوک

ج ۔غیر مقبوض

الف) معدوم کی بیع :

اس کا مطلب یہ ہے کہ جس چیز کو بیچا جارہا ہے وہ چیز ابھی تک خارجی وجود میں نہیں آئی لیکن مستقبل میں اس کے وجود میں آنے کی امید پر اسے آگے فروخت کردیا گیا۔

ائمہ اربعہ کا اس بات پر اتفاق ہے کہ ایسی بیع (sale) ناجائز ہے کیونکہ اس میں خریدار کو مبیع کا ملنا واضح طور پر غیر یقینی (Uncetain) ہے۔

مثالیں :

۱۔باغ کا پھل پیدا ہونے سے پہلے اسے فروخت کرنا۔

۲۔ کسی جانور کا بچہ پیدا ہونے سے پہلے اس بچے کو فروخت کرنا۔

مندرجہ بالا حکم سے سلم(۱) اور استصناع (۲) مستثنیٰ ہیں ۔

(۱،۲) ان دونوں سے متعلق تفصیل حصہ دوم میں آرہی ہے۔

ب) غیر مملوک کی بیع:

غیر مملوک کی بیع کا مطلب ہے کہ ابھی تک بائع (Seller) اس چیز کا مالک نہیں بنا اور اسے فروخت کر دیا۔ حدیث میں اس کی ممانعت وارد ہوئی ہے، آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے حضرت حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ سے فرمایا:

لاتبع مالیس عندك (صحیح مسلم)

جو چیز تیری ملکیت میں نہیں، اس کی بیع نہ کر۔

چنانچہ ائمہ اربعہ کا اس بات پر اتفاق ہے کہ غیر مملوک کی بیع ناجائز ہے۔

مثالیں:

۱۔ دکاندار کے پاس چیز موجود نہیں لیکن وہ گاہک کو اس امید پر بیچ دیتا ہے کہ بعد میں مارکیٹ سے خرید کر اسے دیدیگا۔

۲۔ شیئرز خریدنے سے پہلے انہیں آگے فروخت کرنا (Short Sale)

ج) غیر مقبوض کی بیع:

اسے ''بیع قبل القبض'' بھی کہا جاتا ہے، اسکا حاصل یہ ہے کہ مطلوبہ چیز خریدنے کے بعد اس پر قبضہ کرنے سے پہلے اسے آگے فروخت کر دیا جائے۔

وضاحت نمبر ۱: مطلوبہ چیز کی خریداری کے بعد خریدار شرعاً اس کا مالک بن جاتا ہے لیکن اس کا ضمان (Risk) اس کی طرف اس وقت منتقل ہوتا ہے، جب وہ اس پر قبضہ کر لیتا ہے۔

شریعت کا ضابطہ یہ ہے کہ جب تک کوئی شخص کسی چیز کا رسک برداشت کرنے کے لئے تیار نہ ہو اس وقت تک اس کے لئے اس چیز پر نفع لینا جائز نہیں، اس لئے ائمہ

اربعہ کا اس بات پر اتفاق ہے کہ خریدار کے لئے مطلوبہ چیز خریدنے کے بعد اس پر قبضہ کرنے سے پہلے اسے آگے فروخت کرنا جائز نہیں۔

وضاحت نمبر ۲: اگر کوئی خود براہ راست خریداری کرنے کے بجائے کسی اور شخص کو خریداری کا وکیل بنادے تو خریداری کے بعد وکیل اگر مطلوبہ سامان پر قبضہ کرے تو یہی سمجھا جائیگا کہ مؤکل (Principal) نے قبضہ کرلیا ہے لہذا وکیل کے قبضہ کے بعد بھی اسے آگے فروخت کیا جاسکتا ہے۔

عام طور پر مرابحہ کے اندر براہ راست خریداری کرنے کے بجائے بینک کلائنٹ کو خریداری کا وکیل بناتا ہے، لہذا اگر کلائنٹ مطلوبہ سامان پر قبضہ کرلے تو یہ سمجھا جائیگا کہ بینک نے قبضہ کرلیا، لہذا اس کے بعد مرابحہ کیا جاسکتا ہے۔

وضاحت نمبر ۳: قبضہ کی دو قسمیں ہیں:

۱۔ حسی قبضہ (Physical Possession)

۲۔ حکمی قبضہ (Contructive Possession)

حسی قبضے کا مطلب یہ ہے کہ مطلوبہ سامان عملاً اور حساً خریدار کے قبضہ میں آجائے جیسے سپلائر سے روئی (Cotton) خریدی اور اسے اپنے گودام (Godown) میں ڈال لیا۔

اور حکمی قبضے کا مطلب ہے کہ مطلوبہ سامان کا رسک خریدار کی طرف منتقل ہوجائے اور وہ سپلائر کے دیگر سامان سے ممتاز ہوجائے نیز خریدار کو وہ سامان اپنے استعمال میں لانے کی قدرت ہو جیسے ڈیلیوری آرڈر (Delivery Order) میں اگر نمبرنگ وغیرہ کے ذریعے خریدے گئے سامان کا تعین ہوجائے اور خریدار کو اپنے استعمال میں لانے کی اجازت ہو تو یہ حکمی قبضہ ہے۔

جس طرح حسی قبضے (Physical Possession) کے بعد سامان آگے فروخت کرنا جائز ہے ، اسی طرح حکمی قبضے (Contructive Possession) کے بعد بھی سامان آگے فروخت کیا جا سکتا ہے۔

۲) دوسری صورت: مبیع (Subject Matter) کی سپردگی غیر یقینی ہو:

غرر کی دوسری صورت یہ ہے کہ سپلائر جس سامان کو فروخت کررہا ہے وہ اسے خریدار کے حوالے کرنے پر قادر نہیں ، ظاہر ہے کہ ایسی صورت میں اس سامان کا خریدار کے پاس آنا غیر یقینی ہوجاتا ہے اسلئے یہ صورت بھی غرر میں داخل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے۔

(یعنی یہ ہوسکتا ہے کہ خریدار کوئی چیز خریدنے کے بعد اس پر قبضہ بھی کرلے لیکن پھر وہ مبیع ایسی حالت میں منتقل ہوجائے کہ یہ خریدار آگے فروخت کرنے کی صورت میں اپنے خریدار کو وہ سامان حوالے کرنے پر قادر نہ ہو جیسے کوئی شخص گاڑی خریدے، اس پر قبضہ کرلے ،اور پھر وہ چوری ہوجائے اور وہ گاڑی واپس ملنے سے پہلے آگے فروخت کردے تو ایسی صورت میں بیع جائز نہیں ہوگی کیونکہ ایسی حالت میں بائع یہ گاڑی خریدار کے حوالے کرنے پر قادر نہیں۔ ہوسکتا ہے کہ وہ گاڑی واپس اسی کے پاس آجائے لیکن یہ بھی ہوسکتا ہے کہ گاڑی نہ مل سکے گویا اس حالت میں گاڑی کا نئے خریدار کے قبضہ میں آنا غیر یقینی ہے اسلئے یہ صورت ناجائز ہے)

دیگر مثالیں:

دَین (قرض) کی بیع:

اس کی ایک اور صورت دین (قرض) کی بیع ہے اردو زبان میں ہر قسم کے

قرضوں کے لئے ''قرض'' کا لفظ استعمال کیا جاتا ہے جبکہ فقہی اعتبار سے قرض اور دین میں فرق ہے۔

جب کوئی شخص ابتداءً کسی پر احسان کرتے ہوئے اسے کوئی مثلی (۱) چیز مالک بنا کر دیتا ہے تو اسے ''قرض'' کہتے ہیں مثلاً خالد نے بکر سے ایک لاکھ روپے بطور قرض مانگے تو بکر نے اسے مطلوبہ رقم دیدی، یہ قرض ہے اور جو چیز کسی معاملے کے نتیجے میں یا کسی کی چیز کو نقصان پہنچانے یا ہلاک کرنے وغیرہ کے نتیجے میں لازم ہوتی ہے اسے ''دَین'' کہتے ہیں مثلاً خالد نے بکر سے ایک لاکھ روپے کے چاول خریدے لیکن اسکی قیمت فوراً ادا نہ کی تو اب یہ رقم خالد کے ذمہ ''دین'' ہوگئی۔

دین بیچنے کی صورتیں:

بنیادی طور پر دین بیچنے کی دوصورتیں ہیں:

۱۔ دَین کو دَین کے بدلے میں بیچا جائے۔

۲۔ دَین کو نقد رقم کے بدلے بیچا جائے۔

پہلی صورت:

جہاں تک پہلی صورت کا تعلق ہے (یعنی دین کو دین کے بدلے بیچنا) اس کی دوصورتیں ہیں:

۱) یہ معاملہ مدیون (مقروض) کے ساتھ ہو۔

۲) مدیون کے علاوہ کسی اور شخص کے ساتھ ہو۔

---

(۱) مثلی سے مراد وہ اشیاء ہیں کہ ان جیسی ہو بہو چیزیں دستیاب ہوجاتی ہیں جیسے نقد رقم، گندم، چاول وغیرہ۔ قیمی سے مراد ایسی اشیاء ہیں کہ ہو بہو ان کی جیسی چیزیں مارکیٹ میں نہیں ملتیں جیسے بکری، گائے کہ ہر جانور دوسرے جانور سے قدرے مختلف ہوتا ہے مثلی اشیاء کا قرضہ تو جائز ہے لیکن قیمی اشیاء قرضہ میں نہیں دی جاسکتیں۔

مدیون سے معاملہ کرنے کی مثال: جیسے زید نے بکر سے ایک من چاول آٹھ سو روپے میں خریدنے کے لئے بیع سلم کی (یعنی قیمت تو ادا کردی جبکہ چاول ایک ماہ کے بعد لینے کا وعدہ ہوا) جب چاول حوالے کرنے کی مدت آئی تو بکر نے کہا کہ میرے پاس چاول نہیں البتہ تم مجھے یہ چاول ہزار روپے میں فروخت کردو اور میں یہ رقم تین ماہ بعد ادا کردوں گا۔

غیر مدیون سے معاملہ کرنے کی مثال: جیسے زید نے بکر سے ایک من چاول ایک ماہ بعد لینے ہیں، زید آج خالد سے کہتا ہے کہ میں نے بکر سے جو چاول ایک ماہ بعد لینے ہیں، وہ تمہیں ایک ہزار روپے کے بدلے فروخت کرتا ہوں تم مجھے یہ رقم دو ماہ بعد دے دینا۔

یہ دونوں صورتیں ناجائز ہیں، حدیث میں اس کی ممانعت وارد ہوئی ہے۔(۱)

دوسری صورت:

دوسری صورت (یعنی دین کو نقد رقم کے بدلے بیچنے) کی بھی مزید دو صورتیں ہیں:

۱) مدیون کے ساتھ معاملہ کیا جائے۔

۲) غیر مدیون کے ساتھ معاملہ کیا جائے۔

مدیون کے ساتھ معاملہ کرنے کی مثال: جیسے زید نے بکر کی گھڑی غصب کی، کچھ دنوں بعد آکر بتلایا کہ تمہاری گھڑی میرے پاس ہے لیکن میں تمہیں واپس نہیں کرنا چاہتا، آپ وہ گھڑی ایک ہزار روپے کے بدلے مجھے فروخت کردیں، بکر راضی ہوگیا، زید نے قیمت ادا کرکے گھڑی رکھ لی۔

---

(۱) المعجم الکبیر للطبرانی، ج:٤، ص:٣١٧۔

اس مثال میں گھڑی جو زید کے ذمہ دَین بن چکی تھی اس نے اسے ایک ہزار نقد کے بدلے خرید لیا۔ بیع کی یہ صورت جائز ہے کیونکہ اس میں مبیع (Subject Matter) پہلے سے ہی خریدار کے پاس موجود ہے اس لئے اس میں مبیع کی سپردگی غیر یقینی نہیں۔

غیر مدیون سے معاملہ کرنے کی مثال: جیسے زید نے بکر کی گھڑی غصب کی۔ اب بکر خالد سے کہتا ہے کہ میری جو گھڑی زید کے پاس ہے وہ میں تجھے ایک ہزار روپے میں فروخت کرتا ہوں یہ صورت ناجائز ہے کیونکہ اس میں مطلوبہ چیز فروخت کنندہ (Seller) کے پاس نہیں ہے بلکہ کسی اور کے پاس ہے اور بائع فوری طور پر اسے خریدار کے حوالے کرنے پر قادر نہیں۔

بیع الدین کی جدید صورتیں:

عصر حاضر میں دین بیچنے کی بہت سی صورتیں رواج پذیر ہیں ذیل میں انہیں بیان کیا جاتا ہے:

ا۔ ثمن فروخت کرنا:

اسے بذریعہ مثال یوں سمجھا جاسکتا ہے کہ مثلاً زید زرعی کھاد کا کاروبار کرتا ہے نقد پر خریداری کی صورت میں پانچ سو روپے فی بوری کے حساب سے بیچتا ہے جبکہ ادھار کی صورت میں چھ سو روپے فی بوری کے حساب سے۔ بکر اس کے پاس آیا اور کہا کہ میرے پاس نقد رقم ہے میں اس سے نفع کمانا چاہتا ہوں لیکن خود کوئی کاروبار نہیں کرنا چاہتا تو کیا میرے لئے نفع کمانے کی کوئی صورت ہے، زید اسے کہتا ہے کہ آپ ایسا کریں کہ جب کوئی شخص مجھ سے ادھار پر کھاد خریدنے آئے تو آپ مجھے پانچ سو روپے فی بوری کے حساب سے دے دیا کریں اور بعد میں اس سے چھ سو روپے فی بوری کے حساب سے وصول کرلیا کریں۔

یہ صورت ناجائز ہے کیونکہ اس میں زید نے وہ رقم جو اس کے خریدار پر دَین تھی، اسے بکر کے ہاتھ چھ سو روپے کے بدلے فروخت کر دیا۔ البتہ اس کی جائز صورت یہ ہوسکتی ہے کہ بکر پہلے یہ سامان زید سے خریدے اور خود یا اپنے وکیل کے ذریعے اس پر قبضہ کرے پھر الگ معاملے کے ذریعے گاہک کو زائد قیمت پر فروخت کرے۔

وضاحت:

اس سے معلوم ہوا کہ اسلامی بینکوں کو مرابحہ کے معاملات میں اس بات کا خاص خیال رکھنا چاہئے کہ وہ خود یا اپنے ایجنٹ کے ذریعے سامان خرید کر اور اس پر قبضہ کرنے کے بعد اپنے کلائنٹ کو بیچیں، ورنہ اگر کلائنٹ سپلائر سے پہلے ہی یہ سامان خرید چکا ہو تو اب اسلامی بینک کا سپلائر سے کوئی معاملہ کرنا اس صورت میں داخل ہونے کی وجہ سے بیع الدین ہوگا اور ناجائز ہوگا۔

۲) ملنے والی تنخواہ یا انعام کی بیع:

دین بیچنے کی ایک صورت یہ ہے کہ کوئی شخص اپنے متعلقہ ادارے سے ملنے والی تنخواہ یا حکومت وغیرہ کی طرف سے ملنے والے انعام کو وصول کرنے سے پہلے آگے فروخت کر دے مثلاً زید کسی ادارے میں بیس ہزار روپے ماہانہ تنخواہ پر ملازمت کرتا ہے مہینہ گذرنے کے بعد کسی وجہ سے ادارہ تنخواہ کی فوری ادائیگی سے معذرت کرتا ہے اور پندرہ روز بعد تنخواہ دینے کا وعدہ کرتا ہے زید کو رقم کی فوری ضرورت ہے تو وہ بکر سے کہتا ہے کہ آپ مجھے میری تنخواہ کے بدلے میں انیس ہزار روپے ابھی دے دیں میں اپنی تنخواہ کی رسید (Pay Cheak) پر دستخط کر دیتا ہوں، پندرہ روز بعد آپ بینک جا کر پورے بیس ہزار روپے وصول کر لیجئے گا۔

یہ صورت دو اعتبار سے ناجائز ہے:۔

۱۔ دَین کی بیع غیر مدیون سے کی گئی ہے۔

۲۔ دَین کو اس سے کم مقدار کی رقم کے بدلے فروخت کیا گیا ہے۔

۳) بل آف ایکسچینج (Bill Of Exchange) کی بیع:

بل آف ایکسچینج ایک خاص قسم کی دستاویز ہے جس کی حقیقت یہ ہے کہ جب کوئی تاجر اپنا مال فروخت کرتا ہے تو خریدار کے نام بل بناتا ہے بعض اوقات اس بل کی ادائیگی کسی آئندہ کی تاریخ (Future Date) میں واجب ہوتی ہے، اس بل کو دستاویزی شکل دینے کے لئے مدیون اس کو منظور کرکے اس پر دستخط کردیتا ہے کہ میرے ذمہ فلاں تاریخ کو اس بل کی ادائیگی واجب ہے اس بل پر ادائیگی کی جو تاریخ لکھی ہوتی ہے اسے Maturity Date کہا جاتا ہے اس تاریخ پر بائع (Seller) مدیون سے اپنا قرض وصول کرسکتا ہے لیکن اگر بائع کو رقم کی فوری ضرورت ہو تو وہ یہ بل کسی تیسرے شخص یا بینک کے پاس لے جاتا ہے بینک اس بل پر لکھی ہوئی رقم سے کم میں اسے خرید لیتا ہے مثلاً اگر یہ بل سو روپے کا ہے اور ادائیگی کی تاریخ تین ماہ بعد ہے تو بینک اسے پچانوے روپے میں خرید لیتا ہے۔ اس عمل کو اردو میں ''بٹہ لگانا'' اور انگریزی میں Discounting Of The Bill Of Exchange کہتے ہیں۔

پھر جب ادائیگی کی مدت کچھ قریب آتی ہے تو بینک اسی بل کو کسی اور شخص یا بینک کو فروخت کردیتا ہے، ادائیگی کی مدت قریب ہونے کی وجہ سے دوسرا شخص یا بینک اسے کچھ زیادہ قیمت پر خرید لیتا ہے مثلاً مذکورہ مثال میں اسے چھیانوے روپے میں خرید لیتا ہے اس طرح ادائیگی کی تاریخ آنے سے پہلے کئی مرتبہ اس کی بیع ہوتی ہے اور ادائیگی کی تاریخ جتنی قریب ہوتی ہے اتنی ہی اسکی قیمت بڑھتی چلی جاتی ہے البتہ اس پر لکھی ہوئی قیمت سے بہر حال کم رہتی ہے۔

یہ صورت بھی ''بیع الدین'' میں داخل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے۔

اس کی ایک متبادل جائز صورت یہ ہوسکتی ہے کہ تاجر اس بل کو فروخت کرنے کے بجائے بینک کو اپنا قرض وصول کرنے کا وکیل بنائے اور اسے وکالت کی مقررہ اجرت دے، پھر اس بینک سے بل پر لکھی ہوئی رقم کے بقدر قرض لے لے، بینک تاجر کے وکیل کی حیثیت سے قرضہ وصول کرنے کے بعد تاجر کو دیئے ہوئے قرض کے بدلے میں اپنا قرض وصول کرلے۔

بیان کردہ اس صورت میں دو معاملات الگ الگ ہوں گے، پہلا معاملہ متعین اجرت میں بینک کو وکیل بنانے کا ہوگا اور دوسرا معاملہ بینک سے قرض لینے کا ہوگا، ان میں کوئی معاملہ دوسرے کے ساتھ مشروط (Conditional) کرنا جائز نہیں ورنہ یہ صورت بھی ناجائز قرار پائیگی، نیز یہ متبادل صورت محض ایک حیلے کے طور پر بیان کی گئی ہے، اسلئے اسے عام رواج (Practise) دینا ہرگز درست نہیں، صرف انتہائی ضروری اور مجبوری کے حالات میں اسے اختیار کرنے کی گنجائش ہے۔

تیسری صورت: جہالت

غرر کی تیسری بنیادی صورت ''جہالت'' ہے البتہ اس کی درج ذیل چار اقسام ہیں:

الف۔عقد میں جہالت:

عقد میں جہالت کے اعتبار سے غرر کا مطلب یہ ہے کہ عقد کے الفاظ (Wording) اس طرح ہوں کہ اس کے نتیجے میں غیر یقینی صورتحال پیدا ہورہی ہو مثلاً ایک شخص دوسرے سے کہے کہ ''میں فلاں چیز تمہیں نقد پر (Spot) ہزار روپے

میں جبکہ ادھار پر بارہ سو روپے میں فروخت کرتا ہوں اور پھر کسی ایک قیمت پر اتفاق ہوئے بغیر مجلس ختم ہو جائے''۔

مثالیں:

عقد میں جہالت کے اعتبار سے غرر کی مختلف صورتیں ہیں، چند ایک مثالیں درج ذیل ہیں:

۱)بیعتان فی بیعة (ایک عقد میں بیع کے دو الگ الگ معاملے کرنا)

۲) صفقتان فی صفقة (ایک عقد میں کوئی سے دو معاملات کرنا)

۳)عقد معلق (کسی معاملے سے مشروط عقد)

۴) مستقبل کی طرف منسوب معاملات۔

۵)عقد العربون (بیعانہ والا معاملہ)

بیعتان فی بیعةٍ (ایک عقد میں بیع کے دو معاملات کرنا)

ایک عقد میں بیع کے دو معاملات کرنے سے کیا مراد ہے؟

اس سلسلے میں دو اقوال راجح ہیں:

الف۔ ایک معاہدے میں بیع کے دو معاملے اس طرح کئے جائیں کہ ان میں سے ہر ایک دوسرے کے ساتھ مشروط ہو مثلاً زید بکر سے یہ کہے کہ میں اپنا گھر تجھے اس شرط پر فروخت کرتا ہوں کہ تم اپنی گاڑی مجھے اتنی قیمت میں فروخت کرو۔

اس معاملے میں غرر یعنی غیر یقینی کیفیت اس اعتبار سے ہے کہ گھر کی بیع (Sale) کا مکمل اور یقینی ہونا گاڑی کی بیع کے مکمل ہونے پر موقوف ہے لہذا اگر کسی وجہ سے بکر زید کو اپنی گاڑی فروخت نہ کرے تو زید کے مکان کی بیع ختم ہو جائیگی اور اگر

بعد میں بکر واقعۃً زید کو اپنی گاڑی بیچ دے تو زید کے مکان کی بیع مکمل سمجھی جائیگی گویا عقد کے وقت یہ معلوم نہیں کہ زید کے مکان کی بیع مکمل ہوجائیگی یا منسوخ ہوجائیگی، اسی کا نام ''غرر'' ہے۔

ب۔ دوسری صورت یہ ہے کہ ایک شخص کسی چیز کو نقد کی صورت میں کم قیمت پر اور ادھار کی صورت میں زیادہ قیمت پر اس طرح بیچے کہ بیچنے والا شخص مجلس کے اندر دونوں قیمتوں کا ذکر کردے اور پھر کسی ایک قیمت کی تعیین کے بغیر وہ مجلس ختم ہوجائے اور خریدار کو اختیار رہے کہ وہ ان دونوں میں جس صورت کو اختیار کرنا چاہے، کرلے مثلاً زید بکر سے یوں کہے کہ میں تجھے یہ قلم نقد سو روپے میں اور ادھار ڈیڑھ سو روپے کے بدلے فروخت کرتا ہوں خریدار اسی حال میں اس معاملے کو قبول کرلے کہ اس مجلس میں یہ فیصلہ نہ ہو کہ خریدار اسے نقد پر خریدے گا یا ادھار پر۔

اس صورت میں غیر یقینی کیفیت اس اعتبار سے ہے کہ عقد کے وقت معلوم نہیں کہ یہ معاملہ کس قیمت پر ہوگا نیز یہ بھی معلوم نہیں کہ نقد پر ہوگا یا ادھار پر، اس لئے یہ صورت بھی جائز نہیں، البتہ اگر اسی مجلس میں کوئی ایک بات طے ہوجائے مثلاً یہ طے ہوجائے کہ معاملہ ادھار پر ہوگا اور قلم کی قیمت ڈیڑھ سو ہوگی تو پھر یہ معاملہ جائز ہوگا اسلئے کہ اب اس میں کوئی غیر یقینی کیفیت باقی نہیں رہی۔

وضاحت نمبر ۱: اگر اسی مجلس میں فیصلہ نہ ہوا اور کچھ عرصے بعد خریدار ادھار پر ڈیڑھ سو میں قلم خریدنے کی خواہش ظاہر کرے تو اسے بائع کے ایجاب (Offer) کا جواب (Acceptance) تو قرار نہیں دیا جاسکتا البتہ خریدار کی طرف سے نئی پیشکش (Offer) کہا جاسکتا ہے اگر بائع اسی قیمت پر راضی ہو کر اس ایجاب (Offer) کو قبول (Accept) کرلے تو نیا عقد وجود میں آجائیگا اور اس کی بیع جائز ہوجائیگی۔

وضاحت نمبر۲: چونکہ یہ نیا عقد ہے اس لئے بائع (Seller) کے لئے یہ ضروری نہیں کہ پرانی قیمت پر راضی ہو بلکہ اسے اختیار ہے کہ چاہے اسی قیمت پر اس ایجاب (Offer) کو قبول کرلے یا اس سے کم وبیش قیمت پر بیچنے کی رضامندی ظاہر کرے۔ اگر وہ اسی قیمت پر راضی ہوجائے تو اس کے قبول کرتے ہی نیا عقد (Contract) مکمل ہوجائیگا لیکن اگر وہ نئی قیمت کا مطالبہ کرے تو پھر اب یہ بائع کی طرف سے ایک نیا ایجاب (Offer) ہوگا، اگر خریدار اسے قبول کرے تو عقد مکمل ہوگا ورنہ نہیں۔

ادھار کی صورت میں زیادہ قیمت پر سامان بیچنا:

عصر حاضر میں یہ صورت بہت زیادہ رواج پاچکی ہے، عام طور پر تاجر حضرات اپنی اشیاء ادھار میں اسی قیمت پر بیچنے کیلئے تیار نہیں ہوتے جس قیمت پر وہ چیز نقداً بیچی جاتی ہے، مرابحہ کے اندر بھی عام طور پر اسلامی بینک ادھار پر نقد کے مقابلے میں زیادہ قیمت پر فروخت کرتا ہے۔

یہ صورت اس اعتبار سے قابل غور ہے کہ کیا یہ بیعتان فی بیعۃ (Two Contracts in one Agreement) میں داخل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے یا بیعتان فی بیعۃ میں داخل نہیں؟

چاروں ائمہ (امام ابوحنیفہ، امام مالک، امام شافعی اور امام احمد بن حنبل رحمہم اللہ) اس بات پر متفق نظر آتے ہیں کہ اگر اس کے اندر ادائیگی کی مدت اور بیچی جانے والی چیز (Subject Matter) کی قیمت اسی مجلس میں متعین ہوجائے جس مجلس میں سامان بیچا جارہا ہے تو یہ صورت بیعتان فی بیعۃ میں داخل نہیں، البتہ ادھار پر بیچنے کی وجہ سے اس کے جواز کے لئے ایک مزید شرط کا پایا جانا بھی ضروری ہے وہ یہ کہ اگر

خریدار کسی وجہ سے بر وقت ادائیگی نہ کر سکے تو بائع کو اصل قیمت کے علاوہ کچھ اور رقم دینے کا پابند نہ ہو۔

اس میں دوسری شرط تو اسلئے لگائی گئی کہ جب سامان بک جاتا ہے تو وہ بائع (Seller) کی ملکیت سے نکل کر خریدار کی ملکیت میں آجاتا ہے اور اس سامان کی قیمت خریدار کے ذمہ قرض بن جاتی ہے اب اگر عقد کے اندر یہ شرط ہو کہ بروقت ادائیگی نہ ہونے کی صورت میں مزید رقم ادا کرنا ہوگی تو یہ محض ''قرض پر مشروط اضافہ'' ہے جو کہ سود ہے اور پہلی شرط اسلئے لگائی گئی تاکہ عقد کے اندر کوئی غیر یقینی کیفیت باقی نہ رہے بلکہ فریقین پر واضح ہو کہ سامان کتنی قیمت پر اور کتنی مدت کیلئے بیچا جارہا ہے ،اس وضاحت کے بعد غرر کا عنصر (Element) ختم ہوجاتا ہے اور عقد شرعاً جائز قرار پاتا ہے۔

مرابحہ کو کائبور (Kibor) کے ساتھ مربوط کرنا:

اسلامی بینک جب کسی کو مرابحہ کے ذریعے سامان فروخت کرتا ہے تو سب سے پہلے ایک مرابحہ کی سہولت فراہم کرنے کا عقد (Murabaha Facility Agreement) کیا جاتا ہے جسے جنرل مرابحہ ایگریمنٹ بھی کہتے ہیں، جس میں دیگر امور کے علاوہ یہ بات بھی طے ہوتی ہے کہ بینک اس کلائنٹ کو اس جنرل ایگریمنٹ کے تحت اتنے نفع پر سامان فروخت کریگا۔ عام طور پر یہ نفع متعین یعنی لم سم نہیں ہوتا بلکہ اسے کائبور (۱) کے ساتھ مربوط کیا جاتا ہے۔

کائبور کی شرح گھٹتی بڑھتی ہے جس سے بینک کے نفع کی مقدار میں بھی کمی

---

(۱) Karachi Inter Bank Offered Rate وہ شرح سود جس پر کراچی کے بینک ایک دوسرے سے قرض لیں گے۔

بیشی واقع ہوتی ہے اور جب مرابحہ کے اندر نفع متعین نہ ہو تو اس کی وہ قیمت متعین نہیں ہوسکتی جس پر بینک اپنے کلائنٹ کو سامان فروخت کررہا ہے اس لئے مرابحہ کے جائز ہونے کے لئے ضروری ہے کہ بینک جس روز اپنے کلائنٹ کے ساتھ عملاً مرابحہ کررہا ہو اس روز کائبور کی شرح معلوم کرکے نفع متعین کیا جائے اور پھر اس کو لاگت کے ساتھ ملا کر متعینہ قیمت (اسے مرابحہ پرائس بھی کہتے ہیں) پر سامان فروخت کیا جائے تاکہ عقد کے اندر کسی قسم کی غیر یقینی کیفیت پیدا نہ ہو، عقد ہونے کے بعد یہ قیمت تبدیل نہیں ہوسکتی۔ غرضیکہ باہمی تفاہم کے وقت تو نفع کو کسی بینچ مارک کے ساتھ مربوط کرسکتے ہیں لیکن عقد مرابحہ کرتے وقت اس بینچ مارک کو سامنے رکھتے ہوئے نفع کی مقدار متعین کرکے لم سم مرابحہ کا ثمن طے کرنا ضروری ہے۔

صفقتان فی صفقةٍ (ایک عقد میں کوئی سے دو معاملات کرنا)

عقد کے اعتبار سے غرر پائے جانے کی ایک صورت یہ ہے کہ ایک عقد کے اندر کوئی سے دو معاملات اس طرح جمع کرلئے جائیں کہ ان میں سے ایک عقد دوسرے عقد کے ساتھ مشروط ہو (اسے صفقتان فی صفقة کہا جاتا ہے) جیسے زید بکر سے یہ کہے کہ میں تمہیں اپنا مکان اس شرط پر کرائے پر دیتا ہوں کہ تم مجھے اتنی رقم بطور قرض دو۔

یہ صورت بھی پہلی صورت کی طرح ناجائز ہے کیونکہ اس میں بھی اسی کی طرح غرر (غیر یقینی کیفیت) کی خرابی پائی جاتی ہے جو پہلی صورت میں تھی۔

وضاحت:

مذکورہ بالا تفصیل سے بظاہر یہ بات سامنے آتی ہے کہ کوئی عقد (Contract) کرتے وقت اس میں کوئی شرط نہیں لگانی چاہئے کیونکہ اس کی وجہ سے غیر یقینی کیفیت پیدا ہوجانے سے عقد ناجائز (Viod) ہوجاتا ہے لیکن حقیقت یہ ہے

کہ عقد کے اندر شرط لگانے کی تمام صورتیں ناجائز نہیں بلکہ صرف وہی شرائط (Conditions) لگانا ناجائز ہے جنکی وجہ سے ''غرر'' کی خرابی پیدا ہورہی ہو لہذا درج ذیل شرائط لگانا جائز ہے۔

۱۔وہ شرط کہ خود عقد (Contract) اس کا تقاضا کرے جیسے زید بکر کو اپنا سامان اس شرط پر فروخت کرے کہ جب تک بکر قیمت ادا نہیں کریگا، زید اپنا سامان اس کے حوالے نہیں کریگا۔

۲۔وہ شرط کہ جو ملائم عقد ہو یعنی حقیقتِ عقد کے خلاف نہ ہو بلکہ ایک طرح سے اسے پختہ کرنے کے لئے اس کا لگانا مناسب ہو جیسے زید اپنا سامان بکر کو اس شرط پر اُدھار فروخت کرے کہ بکر قیمت کے بدلے کوئی ضمانت (Security) یا رھن (Mortagage) فراہم کریگا۔

۳۔ وہ شرط کہ تاجروں کے ہاں اسے عقد کے اندر داخل کرنے کا رواج ہو جیسے اس شرط پر فریج فروخت کرنا کہ دکاندار ایک سال تک اس کی مفت سروس کی سہولت فراہم کریگا۔

ہائر پرچیز اور اجارہ میں فرق:

کنوینشنل بینکوں میں گاڑیوں اور مشینریوں کو لیز پر دینے کا جو طریقہ رائج ہے اسے ہائر پرچیز (Hire Purchase) کے نام سے موسوم کیا جاتا ہے، یہ عقد شرعاً ناجائز ہے اور ناجائز ہونے کی ایک وجہ یہ ہے کہ اس میں صفقتان فی صفقۃ یعنی ایک عقد کے اندر دو معاملات کرنے کی خرابی پائی جاتی ہے اس کے متبادل کے طور پر اسلامی بینکاری میں اجارہ کو متعارف کرادیا گیا ہے جس میں مذکورہ خرابی نہیں پائی جاتی۔

آیئے! ذیل میں مختصراً اس کا جائزہ لیتے ہیں۔

ہائر پرچیز دو الفاظ کا مجموعہ ہے:

۱۔ ہائر

۲۔ پرچیز

ہائر کے معنی ہیں کرایہ پر لینا اور پرچیز کے معنی ہیں خریدنا۔ گویا ہائر پرچیز کا مطلب یہ ہوا کہ ایسا عقد جس میں کرائے پر لینے اور خریدنے کا عمل پایا جائے اور واقعہ یہی ہے کہ بعض کنوینشنل بینکوں میں رائج ہائر پرچیز کا طریقہ کار یہی ہوتا ہے کہ ایک شخص (کلائنٹ) بینک سے گاڑی لیز پر لیتا ہے اور جونہی لیز کی اقساط مکمل ہوتی ہیں، کسی نئے ایگریمنٹ کے بغیر وہ گاڑی مکمل طور پر کلائنٹ کی ملکیت میں چلی جاتی ہے۔

اگر آپ اس معاملہ کو شرعی نقطۂ نظر سے دیکھیں گے تو صورت اس طرح ہوگی کہ جیسے زید بکر سے کہے کہ میں تمہیں یہ گاڑی اس شرط کے ساتھ لیز پر دیتا ہوں کہ تم اس کے کرائے کی اقساط کی ادائیگی کے ساتھ ہی اس کے مالک بن جاؤ گے۔

اس صورت پر غور کرنے سے معلوم ہوا کہ اس میں ایک ہی عقد کے اندر اجارہ (لیز) اور بیع کے دو معاملات جمع ہو رہے ہیں کیونکہ ایک ہی عقد کے نتیجے میں کلائنٹ گاڑی لیز پر حاصل کرتا ہے اور پھر اسی عقد کی وجہ سے بالآخر اس گاڑی کا مالک بن جاتا ہے اور یہ بات پیچھے گذر چکی کہ ایک ہی عقد میں دو معاملات کو جمع کرنا جائز نہیں۔ حدیث میں بھی اسکی ممانعت آئی ہے نیز اس کی وجہ سے عقد کے اندر غیر یقینی کیفیت بھی پیدا ہو جاتی ہے جیسے ہائر پرچیز کے اندر کہ دی جانے والی اقساط کے بارے میں یقین سے نہیں کہا جا سکتا کہ یہ کرائے کی رقم ہے یا مطلوبہ سامان کی قیمت۔ جب تک لیز کی مدت مکمل نہیں ہوتی اس وقت تک اسے تجارتی عرف میں لیز کا کرایہ سمجھا جاتا ہے لیکن جونہی مدت مکمل ہوئی تو یہ خود بخود گاڑی کی قیمت بن گئی۔

سوال یہ ہے کہ اگر یہ اقساط کرایہ تھیں تو پھر گاڑی کی قیمت کیا مقرر ہوئی اور اگر یہ گاڑی کی قیمت کی اقساط تھیں تو پھر جب تک کلائنٹ اس کا مالک نہیں بنا، اس وقت تک کے کرائے کے طور پر کونسی رقم دی گئی اور اگر یہ کہا جائے کہ کلائنٹ پہلے دن سے ہی اس کا مالک بن گیا جیسا کہ کنوینشنل بینک کے اس عرف سے معلوم ہوتا ہے کہ گاڑی کی انشورنس کلائنٹ کراتا ہے نہ کہ بینک تو پھر وہ کرایہ کیوں ادا کر رہا ہے اور اس عقد کو لیز کیوں کہا گیا؟

یہ وہ بنیادی تشریح طلب نکتہ ہے جس کی وجہ سے ہائر پر چیز کا معاملہ غیر یقینی کیفیت میں مبتلا ہونے کی وجہ سے شرعاً ناجائز ہے۔

اس کے متبادل کے طور پر اسلامی بینکوں میں اجارہ کی جو صورت رائج ہے اس کے اندر یہ غیر یقینی کیفیت نہیں بلکہ اس میں پہلے صرف اجارہ کیا جاتا ہے جس میں بینک مؤجر (Lessor) اور کلائنٹ مستاجر (Lessee) ہوتا ہے چنانچہ اجارہ کی مدت تک بینک اس گاڑی کا مالک ہوتا ہے جب اجارہ ختم ہو جاتا ہے تو بیع کے ایک الگ عقد کے ذریعے گاڑی کلائنٹ کو فروخت کی جا سکتی ہے۔

عقدِ معلق

(A sale contigent on a future event)

عقد کے اعتبار سے غرر پائے جانے کی تیسری صورت عقدِ معلق ہے۔ شرعی اصطلاح میں عقدِ معلق سے مراد ایسا معاملہ ہے جس کا پایا جانا کسی ایسے فعل یا واقعہ کے ساتھ معلق (contigent) ہو جو اس وقت موجود نہ ہو لیکن بعد میں اس کا پایا جانا ممکن ہو، یقینی نہ ہو جیسے ایک شخص دوسرے سے کہے کہ اگر زید یہاں آیا تو میں نے یہ مکان تجھے بیس لاکھ میں فروخت کر دیا۔

مذکورہ تعریف اور مثال پر غور کرنے سے معلوم ہوا کہ کسی معاملے کے عقد معلق بننے کے لئے دو شرطوں کا پایا جانا ضروری ہے:

۱) جس فعل یا واقعہ کے ساتھ اسے معلق کیا گیا ہو، وہ اس وقت موجود نہ ہو۔

۲) اس کا مستقبل میں پایا جانا ممکن ہو، یقینی نہ ہو۔

یہ عقد ناجائز ہے کیونکہ عقد کے وقت یقینی طور پر معلوم نہیں ہوتا کہ جس واقعے کے ساتھ معاملے کو معلق کیا گیا ہے، وہ آئندہ پایا جائے گا یا نہیں جیسے مذکورہ مثال میں مکان کی بیع کو زید کے آنے کے ساتھ معلق کیا گیا ہے اس میں یہ ہوسکتا ہے کہ زید زندگی بھر وہاں نہ آئے اور یہ بھی ہوسکتا ہے کہ دوسرے ہی روز وہاں آجائے۔

وضاحت:

جیسا کہ عقد معلق کی مذکورہ حقیقت اور شرائط پر غور کرنے سے معلوم ہوا کہ اس عقد کے ناجائز ہونے کی وجہ غرر یعنی غیر یقینی کیفیت کا پایا جانا ہے لہذا اگر کوئی عقد ایسا کیا جاتا ہے جس میں بظاہر دیکھنے سے تو عقدِ معلق معلوم ہوتا ہے لیکن اس سے غیر یقینی کیفیت پیدا نہیں ہوتی تو اس کا حکم اس سے مختلف ہوگا چنانچہ ایسے معاملات کی دو صورتیں ہیں۔

۱۔ پہلی صورت یہ ہے کہ کسی عقد کو ایسے فعل یا واقعہ کے ساتھ معلق کیا جائے جس کا پایا جانا ناممکن ہو جیسے ایک شخص دوسرے سے کہے کہ اگر آسمان نیچے گر گیا تو میں نے تجھے اپنا مکان بیس لاکھ میں بیچ دیا۔ ظاہر ہے کہ قیامت سے پہلے آسمان کا گرنا ناممکن ہے ایسی صورت میں وہ عقد سرے سے نافذ ہی نہیں ہوگا بلکہ یہ ساری گفتگو بے کار سمجھی جائیگی۔

۲۔ دوسری صورت یہ ہے کہ عقد کو کسی ایسے فعل کے ساتھ معلق کیا جائے

جو پہلے سے موجود ہو جیسے خالد بکر سے یوں کہے کہ اگر زید کا آپ کے ذمہ ایک لاکھ روپے قرض ہے تو میں نے اپنا مکان آپ کو دس لاکھ میں فروخت کیا حالانکہ خالد کو پہلے سے معلوم ہے کہ واقعۃً زید کا بکر کے ذمہ ایک لاکھ قرض ہے تو اس صورت میں یہ تعلیق بے کار ہو جائیگی اور عقد فوری نافذ ہو جائیگا۔

مستقبل کی طرف منسوب معاملات

عقد کے اعتبار سے غرر کی ایک صورت مستقبل کی طرف منسوب عقد کی ہے جسے عربی میں "العقد المضاف الی المستقبل" کہتے ہیں یہ ایک ایسا عقد ہے جس کے اندر کسی معاملے کا واقع ہونا مستقبل کے کسی زمانے پر موقوف ہوتا ہے جیسے کوئی شخص جنوری کے مہینے میں دوسرے سے کہے کہ میں نے اپنی یہ گاڑی جون کے مہینے سے تجھ کو فروخت کی۔

ایسا کرنا جائز ہے یا نہیں، اس کے بارے میں درج ذیل تفصیل ہے:

۱) وہ معاملات جن کے ذریعے کسی چیز کی مَلکیت منتقل نہیں ہوتی بلکہ اس کے منافع (Benefits) منتقل ہوتے ہیں اور یہ منافع فوری پیدا نہیں ہوتے بلکہ وقتاً فوقتاً پیدا ہوتے ہیں تو ان کی مستقبل کی طرف اضافت کرنا جائز ہے جیسے اجارہ۔ لہذا اگر ایک شخص جنوری میں دوسرے سے یہ کہتا ہے کہ میں نے اپنا مکان فروری سے تمہیں کرائے پر دیا تو یہ جائز ہے اور عقد نافذ ہو جائیگا۔

۲) لیکن وہ معاملات جن کے ذریعے کسی چیز کی ملکیت (Ownership) فوری طور پر ایک فریق (Party) سے دوسرے فریق کی طرف منتقل ہوتی ہے، ان کی مستقبل کی طرف اضافت کرنا جائز نہیں جیسے بیع (Sale)۔ لہذا اگر کوئی شخص دسمبر کے مہینے میں دوسرے سے کہتا ہے کہ میں نے جنوری سے یہ گاڑی تمہیں فروخت کر دی تو یہ عقد ناجائز (Void) ہے۔

فارورڈ سیل (Forward Sale) اور فیوچر سیل (Future Sale) کا حکم:

فارورڈ سیل (Forward Sale) اس عقد کو کہتے ہیں جس میں بیع آئندہ تاریخ کے لئے کی جاتی ہے جیسے شیئرز کے اندر کہ مثلاً ایک فریق یکم دسمبر کو دوسرے سے کہتا ہے کہ میں نے تیس دسمبر کے دن سے تم سے اتنے شیئرز خرید لئے۔ یہ معاملہ جس طرح شیئرز کے اندر ہوتا ہے اسی طرح اب اجناس میں بھی ہو رہا ہے، یہ عقد ناجائز ہے کیونکہ یہ مستقبل کی طرف منسوب ہے۔

اسی سے ملتا جلتا ایک اور عقد ہے جسے فیوچر سیل (Future Sale) کہتے ہیں، یہ معاملہ بھی مستقبل کی طرف منسوب ہوتا ہے البتہ فارورڈ سیل سے اس اعتبار سے مختلف ہے کہ فارورڈ سیل میں فریقین کا مقصد مقررہ تاریخ پر مطلوبہ چیز لینا دینا ہوتا ہے یعنی خریدار کا مقصود مبیع (Subject Matter) وصول کرنا جبکہ بائع کا مقصود قیمت (Price) وصول کرنا ہوتا ہے جبکہ فیوچر سیل میں فریقین کا مقصد مقررہ تاریخ پر کچھ لینا دینا نہیں ہوتا بلکہ درج ذیل دو مقاصد میں سے ایک بات ہوتی ہے۔

ا۔ فرق (Difference) برابر کرنا:

پہلا مقصد یہ ہوتا ہے کہ مقررہ تاریخ آنے پر جنس لینے دینے کے بجائے قیمتوں کا فرق برابر کر کے نفع کمایا جائے جیسے یکم جنوری کو یہ معاملہ ہوا کہ زید یکم فروری کو ایک ہزار من گندم دو لاکھ روپے میں بکر کو دیگا۔ لیکن نہ بائع کا مقصد گندم دینا ہے اور نہ خریدار کا مقصد گندم خریدنا ہے چنانچہ جب مقررہ تاریخ آئی تو دونوں نے دیکھا کہ اس وقت بازار میں ایک ہزار من گندم کی قیمت کیا ہے۔ فرض کیا یہ قیمت دو لاکھ دس ہزار روپے ہے تو زید بکر کو دس ہزار روپے دے کر معاملہ صاف کر لے گا اور اگر اس کی قیمت

ایک لاکھ نوے ہزار ہوئی تو بکر زید کو دس ہزار دیکر معاملہ صاف کر لیگا۔ شرعی نقطۂ نظر سے یہ معاملہ سٹے (Speculation) میں داخل ہے۔

۲۔ ممکنہ نقصان سے تحفظ (Hedging):

فیوچر سیل کا دوسرا مقصد ممکنہ نقصان سے تحفظ حاصل کرنا ہوتا ہے جس کا حاصل یہ ہے کہ بعض مرتبہ کوئی شخص فارورڈ سیل (Forward Sale) کرتا ہے اور اس کا مقصود واقعی جنس وصول کرنا ہوتا ہے لیکن اسے یہ خطرہ ہوتا ہے کہ اگر مقررہ تاریخ پر اس جنس کی قیمت گر گئی تو مجھے نقصان ہوگا وہ اس نقصان سے بچنے کیلئے اسی جنس کی فیوچر سیل کر دیتا ہے تاکہ اگر اس کی قیمت گر بھی گئی تو پہلے معاملے میں جتنا نقصان ہوا اتنا نقصان دوسرے معاملے سے وصول ہو جائے۔ جیسے اوپر ذکر کی گئی مثال میں زید نے یکم جنوری کو بکر سے یہ معاملہ کیا کہ وہ یکم فروری کو ایک ہزار من گندم دو لاکھ روپے میں بکر کو دیگا۔

بکر کا خیال تھا کہ وہ یہ گندم خرید کر مارکیٹ میں زیادہ داموں فروخت کریگا لیکن اسے یہ خطرہ ہوا کہ ہوسکتا ہے کہ یکم فروری کو گندم کی قیمت گر جائے تو اسے نقصان ہوگا چنانچہ اس نے اس خطرے سے بچنے کے لئے یہ گندم اتنی ہی قیمت میں یکم فروری کے لئے خالد کو فیوچر سیل کے ذریعے بیچ دی۔

اب اگر یکم جنوری کو ایک ہزار من گندم کی قیمت ایک لاکھ نوے ہزار ہوگئی تو بکر کو دس ہزار روپے کا خسارہ ہوا لیکن اتنی ہی گندم چونکہ اس نے خالد کو فیوچر سیل (Future) پر بیچی ہوئی ہے، اس لئے وہ یکم فروری کو ایک ہزار من گندم ایک لاکھ نوے ہزار میں خرید کر خالد کو دو لاکھ میں فروخت کر دیگا۔ اس طرح پہلے معاملے میں بکر کو دس ہزار روپے کا جو خسارہ ہوا، وہ اس نے خالد کے ساتھ کئے ہوئے معاملے سے پورا کر لیا۔ اس عمل کو Hedging کہتے ہیں۔

فارورڈ اور فیوچر سیل کی حقیقت سامنے آنے کے بعد یہ واضح ہوگیا کہ یہ دونوں معاملات مستقبل کی طرف منسوب ہوتے ہیں یعنی ان کے اندر قیمت (Price) اور مبیع (Subject Matter) دونوں کا تبادلہ (Exchange) آنے والے زمانے میں ہوتا ہے۔ ظاہر ہے کہ عقد ہونے کے وقت اس میں غیر یقینی کیفیت پائی جارہی ہوتی ہے اس لئے کہ یہ معلوم نہیں کہ مقررہ وقت پر مبیع (Subject Matter) سپرد ہوسکے گی یا نہیں، اسلئے یہ دونوں معاملات شرعاً ناجائز ہیں۔

چونکہ ان معاملات میں دونوں عوض (یعنی قیمت اور مبیع) ادھار ہیں اسلئے یوں بھی کہا جاسکتا ہے کہ یہاں ایک ادھار چیز کی بیع دوسری ادھار چیز سے ہورہی ہے اور حدیث میں رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے ایسی بیع کرنے کی ممانعت وارد ہے جس میں دونوں عوض ادھار ہوں۔

چنانچہ ایک حدیث میں ہے:

انّ النبی صلی اللّٰہ علیہ وسلم نہی عن بیع الکالئ بالکالئ۔(۱)

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ایسی بیع کرنے سے منع فرمایا جس میں دونوں عوض ادھار ہوں۔

عقد العربون (بیعانہ والا معاملہ)

عقد کے اندر جہالت کے اعتبار سے غرر کی ایک صورت عقد العربون ہے یعنی وہ معاملہ جس میں ایک فریق بیعانہ دیتا ہے جس کی حقیقت یہ ہے کہ خریدار بائع کو کچھ رقم اس شرط پر دیتا ہے کہ اگر وہ بعد میں بائع سے مطلوبہ چیز لے لے تو یہ رقم قیمت کا حصہ بن جائیگی لیکن اگر بعد میں خریدار سے مطلوبہ چیز نہ لے تو وہ رقم بائع کی ہوگی۔

---

(۱)سنن الدارقطنی ۳/ ۷۱، المعجم الکبیر ۴/ ۳۱۷

جس طرح یہ معاملہ بیع کے اندر ہوتا ہے، اسی طرح اجارہ کے اندر بھی ہوتا ہے مثلاً ایک شخص کسی سے کوئی مشینری یا گاڑی کرائے پر لینے کا معاہدہ کرتا ہے اور اسے کچھ رقم اس شرط پر دیتا ہے کہ اگر بعد میں مستاجر (Lessee) نے مطلوبہ چیز کرائے پر لے لی تو یہ رقم کرائے کا حصہ بن جائیگی ورنہ یہ رقم مؤجر (Lessor) کی ہوگی۔

عقد العربون کی مذکورہ حقیقت پر غور کرنے سے واضح ہوتا ہے کہ اس میں خریدار یا کرایہ دار کو مطلوبہ سامان لینے یا نہ لینے کا اختیار ہوتا ہے، اگر وہ مطلوبہ سامان لے لے تو اس کی طرف سے دیا ہوا بیعانہ قیمت یا کرایہ کا حصہ بن جاتا ہے ورنہ کسی عوض کے بغیر بائع یا مؤجر کے پاس چلا جاتا ہے لیکن بائع یا مؤجر کو عقد ختم کرنے کا اختیار نہیں ہوتا بلکہ اس کے لئے ہر حال میں ضروری ہے کہ وہ مطلوبہ سامان دوسرے کے حوالے کرے گویا اس میں ایک فریق کی طرف سے عقد لازم ہوتا ہے جبکہ دوسرے کی طرف سے لازم نہیں ہوتا بلکہ اسے پھرنے کا اختیار ہوتا ہے اس تفصیل سے معلوم ہوا کہ اس عقد میں ایک جانب سے غیر یقینی کیفیت پائی جاتی ہے(۱)۔

چنانچہ حنفیہ، مالکیہ اور شافعیہ کے نزدیک یہ عقد ناجائز ہے جبکہ حنابلہ اس کی اجازت دیتے ہیں۔

بیع العربون سے متعلق آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم سے دو روایات مروی ہیں جن میں سے ایک روایت کے اندر بیع العربون کی ممانعت کا ذکر ہے جبکہ دوسری روایت سے اس کا جائز ہونا معلوم ہوتا ہے لیکن محدثین کے نزدیک یہ دونوں روایتیں ضعیف ہیں، اسلئے حدیث کی بنیاد پر کسی مذہب کو ترجیح نہیں دیجا سکتی، البتہ جن لوگوں نے اسے

---

(۱)قال ابن رشد الجد فی المقدمات الممهدات: ۲/۷۳: انّما الغرر فی العقد فهو مثل نهی النبی صلی الله علیه وسلم عن بیعتین فی بیعة وعن بیع العربون.

ناجائز کہا ہے انہوں نے اسکی درج ذیل دو عقلی وجودہ بھی بیان کی ہیں:۔

ا۔اس میں غرر کی خرابی پائی جاتی ہے۔

۲۔اس میں دو شرائط ایسی ہیں جو عقد کے تقاضا کے خلاف ہیں۔

الف: ہبہ کی شرط یعنی اگر معاملہ نہ ہوا تو بیعانہ کی رقم بائع یا مؤجر کے لئے ہبہ ہو جائیگی۔

ب: مبیع رد کرنے کی شرط یعنی اگر خریدار راضی نہ ہوا تو مبیع بائع کے پاس واپس چلی جائیگی۔

اور جو لوگ اس عقد کی اجازت دیتے ہیں، ان میں متقدمین (قدیم زمانے کے فقہاء) سے تو عقلی دلائل مروی نہیں البتہ بعض معاصرین نے اس کی کچھ عقلی دلیلیں ذکر فرمائی ہیں۔مثلاً:

ا)عصرِ حاضر میں اس کی شدید حاجت ہے کیونکہ بیعانہ کے بغیر بیع ہونے کی صورت میں خریدار کو خطرہ رہتا ہے کہ بائع کہیں سے زیادہ قیمت ملنے پر آگے فروخت نہ کردے، بیعانہ لینے کی وجہ سے وہ پابند ہو جاتا ہے۔

۲)اسکا عرف اور رواج بھی بہت زیادہ ہو گیا ہے۔

۳)اس میں خریدار کی طرف سے انکار کا احتمال ہونے کی وجہ سے جو غرر آرہا ہے وہ بائع کے لئے نقصان دہ نہیں کیونکہ اس کے پاس خریدار کی جو رقم موجود ہے وہ اس سے اپنا نقصان پورا کرسکتا ہے۔

اس موضوع پر طویل بحث کے بعد اسلامی فقہ اکیڈمی (جدہ) نے ضرورت کے وقت اسے اختیار کرنے کی اجازت دی ہے اسی طرح اسلامی بینکوں کے لئے شرعی اور حسابی اصول مرتب کرنے والی تنظیم AAOFI نے بھی اسلامی بینکوں کو مرابحہ میں

بیعانہ لینے کی اجازت دی ہے البتہ اس کے ساتھ یہ بھی کہا ہے کہ بہتر یہ ہے کہ عقد نہ ہونے پر بینک کو دوسری جگہ سامان بیچنے کی صورت میں اگر کوئی حقیقی نقصان ہوا ہو تو صرف اس حد تک بیعانہ کی رقم اپنے پاس رکھ لے، زائد رقم کلائنٹ کو واپس کردے اور اگر نقصان نہ ہو تو پھر بیعانہ کی ساری رقم واپس کردے۔

بیع الخیارات (Option Sale)

بیع العربون سے ملتی جلتی صورت بیع الخیارات ہے یہ اس اعتبار سے بیع العربون سے مشابہ ہے کہ اس میں بھی ایک فریق کو عقد مکمل کرنے یا نہ کرنے کا اختیار رہتا ہے۔

خیار (Option) سے مراد کسی خاص چیز کو کسی خاص قیمت پر خاص مدت تک خریدنے یا بیچنے کا حق ہے۔

اس کی بنیادی طور پر تین قسمیں ہوتی ہیں:

۱) خیار الطلب (Call Option):

خیار الطلب سے مراد کسی چیز کو خریدنے کا حق ہے مثلاً زید کو یہ حق حاصل ہے کہ وہ بکر سے تین ماہ تک جب چاہے روئی کی ہزار گانٹھیں خریدے، اس عرصے میں زید جب بھی بکر سے طلب (Call) کریگا، بکر مطلوبہ گانٹھیں دینے کا پابند ہوگا لیکن زید کے لئے ضروری نہیں کہ وہ اس مدت میں ضرور بکر سے گانٹھیں خریدے بلکہ اسے اختیار ہے کہ چاہے تو خریدے ورنہ نہ خریدے۔

۲) خیار الدفع (Put Option):

خیار الدفع سے مراد کسی چیز کو بیچنے کا حق ہے، یہ پہلے خیار کی ضد ہے اس میں بیچنے والے شخص کو تو خیار (Option) حاصل ہوتا ہے لیکن خریدار کے لئے لازم ہوتا

ہے کہ وہ اسے خریدے مثلاً زید نے (۶۰) ساٹھ روپے کا ایک ڈالر خریدا وہ اس کشمکش میں ہے کہ اگر اسے اپنے پاس رکھوں تو ہوسکتا ہے کہ اس کی قیمت گر جائے اور اگر ابھی بیچوں تو ہوسکتا ہے کہ آئندہ اس کی قیمت بڑھ جائے اور میں نفع سے محروم رہوں ۔ بکر اسے اطمینان دلاتا ہے کہ یہ ڈالر تم اپنے پاس رکھو میں وعدہ کرتا ہوں کہ تین ماہ تک تم سے یہ ڈالر ساٹھ روپے میں خریدلوں گا اس صورت میں زید کو یہ ڈالر فروخت کرنے یا نہ کرنے کا اختیار ہے لیکن اگر وہ بیچے تو بکر کے لئے اس کا خریدنا ضروری ہے۔

۳) خیار المرکب (Stradle Option):

خیار المرکب سے مراد خریدنے اور بیچنے (دونوں) کا اختیار ہے بعض مرتبہ لوگ دونوں اختیار لے لیتے ہیں مثلاً زید نے بکر سے معاملہ کرکے بیچنے کا خیار لے لیا اور خالد سے معاملہ کرکے خریدنے کا خیار لے لیا۔ وہ بازار کے بھاؤ دیکھتا ہے اگر چیز کی قیمت بڑھ رہی ہو تو کسی اور کو بیچ کر خوب نفع کماتا ہے اور اگر کم ہورہی ہو تو بیچنے کا خیار استعمال کرکے اپنے آپ کو نقصان سے بچالیتا ہے۔

Option کی بیع کرنے کا بنیادی مقصد کرنسی یا اجناس کی قیمتوں میں اتار چڑھاؤ سے اطمینان حاصل کرنا اور ممکنہ نقصان کا تحفظ کرنا (Hedging) ہوتا ہے اس کے ساتھ ساتھ اسے تجارتی نفع حاصل کرنے کا ذریعہ بھی بنایا جاتا ہے جیسا کہ مذکورہ مثال سے معلوم ہوا۔

Option فراہم کرنے والا یہ حق دینے پر فیس لیتا ہے ۔ آج کل Option کی بیع مستقل تجارت کی صورت اختیار کرچکی ہے اس کی آگے بیع بھی ہوتی ہے مثلاً زید کے پاس ایک ڈالر ساٹھ روپے کے حساب سے بکر کو بیچنے کا تین مہینے کا خیار حاصل ہے اتفاق سے دو ہفتے بعد اسے اچھا ریٹ مل گیا اور اس نے اپنے ڈالر بیچ دیئے

حالانکہ اس کے خیار (Option) کی مدت تین ماہ ہے تو وہ یہ خیار کسی تیسرے شخص کو بیچ دیتا ہے اور اس سے فیس لے لیتا ہے، اس طرح ایک خیار پر کئی عقد (Contracts) ہوتے رہتے ہیں۔

بیع الخیارات (Option Sale) شرعاً جائز نہیں اسکے ناجائز ہونے کے دو اسباب ہیں:

۱) اس میں غرر ہے کیونکہ جس کے پاس Option ہوتا ہے اس کے لئے ضروری نہیں کہ وہ اسے استعمال کر کے مطلوبہ چیز خرید لے یا اسے بیچ دے گویا مستقبل میں اس عقد کا ہونا ضروری نہیں۔

۲) یہ خیار (Option) شریعت کی نگاہ میں "مال" نہیں جبکہ بیع ہونے کے لئے ضروری ہے کہ دونوں طرف سے "مال" کا تبادلہ (Exchange) ہو گویا اس بیع پر شرعی بیع کی تعریف ہی صادق نہیں آتی (۱)۔ اسلئے بھی یہ بیع جائز نہیں۔

ب: مبیع (Subject Matter) میں جہالت

جہالت کے اعتبار سے معاملات میں پائے جانے والے غرر کی دوسری صورت یہ ہے کہ مبیع یعنی جس چیز کو بیچا جا رہا ہے وہ مجہول (Unkonown) ہو۔ مبیع کے اندر پائی جانے والی یہ جہالت مختلف نوعیت کی ہوتی ہے، ہر ایک کی وضاحت ختصار کے ساتھ درج ذیل ہے:

) مجہول الذات:

مجہول الذات کا مطلب ہے کہ کئی موجود چیزوں میں سے ایک چیز کو اس رح بیچا جا رہا ہو کہ متعین طور پر یہ معلوم نہ ہو رہا ہو کہ کس چیز کو بیچا جا رہا ہے مثلاً شورو م

) بیع کی تعریف یہ ہے: "باہمی رضامندی سے فریقین کا اپنے اموال کو ایک دوسرے سے تبد

میں بہت سی گاڑیاں کھڑی ہوں اور بائع (Seller) خریدار سے کہے کہ میں نے ان میں سے کوئی ایک گاڑی پانچ لاکھ میں فروخت کی۔

یہ صورت شرعاً ناجائز ہے کیونکہ اس میں یہ معلوم نہیں کہ کس گاڑی کو بیچا جارہا ہے۔

۲) مجہول الجنس:

مجہول الجنس ہونے کا مطلب یہ ہے کہ بیچی جانے والی چیز کے بارے میں بالکل معلوم نہ ہو کہ وہ کیا ہے مثلاً ایک شخص دوسرے سے کہے کہ میں تجھے ایک ہزار روپے میں ایک چیز فروخت کرتا ہوں، یہ صورت بھی شرعاً ناجائز ہے۔

۳) مجہول الصفت:

مجہول الصفت ہونے کا مطلب یہ ہے کہ کسی چیز کے بارے میں یہ تو معلوم ہو کہ وہ کیا ہے لیکن اس کے اوصاف معلوم نہ ہوں مثلاً ایک شخص دوسرے کو جنریٹر فروخت کرے، جنریٹر سامنے رکھا ہو لیکن خریدار کو یہ نہ بتایا کہ اس کی خصوصیات (Qualities) کیا کیا ہیں، اس کے اندر کتنی بجلی پیدا کرنے کی صلاحیت ہے اور کتنی دیر تک اسے مسلسل چلایا جاسکتا ہے وغیرہ وغیرہ۔

اس کا حکم یہ ہے کہ اگر صفات کا ذکر نہ کرنے سے باہمی نزاع (Dispute) پیدا ہونے کا خدشہ ہو تو پھر یہ صورت ناجائز ہے ورنہ جائز ہے۔ عام طور پر زیادہ مالیت والی (Costly) چیزوں کے اندر صفات کا ذکر نہ کرنا باعث نزاع ہوتا ہے جیسے امپورٹڈ مشینری، فریج اور جنریٹر وغیرہ، اس لئے ان جیسی اشیاء کی خرید وفروخت میں صفات کا ذکر کرنا ضروری ہے۔ البتہ اگر بیچتے وقت بائع یہ کہہ دے کہ اس

حال میں جیسی ہے، دیکھ کر لے لو، بعد میں کسی عیب کا ذمہ دار نہیں ہوں گا تو یہ صورت جائز ہے۔ اسی فقہی اصطلاح میں "بیع بشرط البراءۃ من العیوب" کہتے ہیں۔ اسلامی بینکوں میں مرابحہ کے اندر" جیسی ہے، جہاں ہے" (As is, where is) کی بنیاد پر ہونے والی بیع بھی اسی میں داخل ہے۔

۴) مجہول المقدار:

مجہول المقدار ہونے کا مطلب یہ ہے کہ جس چیز کو بیچا جارہا ہے اس کی مقدار (Quantity) معلوم نہ ہو مثلاً ایک کلائنٹ بینک کے ذریعے روئی (Cotton) خرید رہا ہے لیکن یہ معلوم نہیں کہ کل کتنی گانٹھیں یا کتنے ٹن روئی خریدی جارہی ہے۔

اسکا حکم یہ ہے کہ اگر اس بیع کے اندر اس چیز کا وزن (Weight) مقصود نہ ہو اور وہ چیز بھی سامنے نظر آرہی ہو تو پھر یہ بیع جائز ہے مثلاً سامنے گندم کا ایک ڈھیر رکھا ہوا ہو اور بائع خریدار سے کہے کہ میں نے گندم کا یہ ڈھیر دس ہزار میں فروخت کیا چاہے اس کا کتنا ہی وزن کیوں نہ ہو اور خریدار اسے قبول کرلے تو یہ بیع جائز ہے لیکن اگر اس کا وزن (Weight) مقصود ہو جیسا کہ عام طور پر بڑے پیمانے پر ہونے والے معاملات میں ہوتا ہے (خصوصاً بینکوں کے لئے یہ ضروری بھی ہوتا ہے کہ وہ وزن کو ملحوظ رکھیں اور مرابحہ وغیرہ کے کاغذات (Documents) میں اس کا تذکرہ بھی کریں) تو پھر یہ صورت جائز نہیں۔

وضاحت:

مبیع کی مقدار یقینی طور پر معلوم نہ ہونے کی وجہ سے بیع کو ناجائز قرار دینے کی وجہ یہ ہے کہ اس سے فریقین (Parties) کے درمیان نزاع (Dispute) پیدا

ہونے کا اندیشہ ہوتا ہے، جس سے بچنا ضروری ہے لیکن اگر اس جہالت کی وجہ سے باہمی نزاع کا اندیشہ نہ ہو جیسے ذکر کردہ پہلی مثال میں جب خریدار گندم کا ڈھیر دیکھ کر اسے خریدنے پر راضی ہے تو یہ بیع جائز ہوگی۔ اسی طرح آج کل بڑے بڑے ہوٹلوں میں مختلف قسم کے کھانے مختلف برتنوں میں رکھے ہوتے ہیں (جنہیں ''بوفے'' کہا جاتا ہے) اور خریدار کو اس بات کا اختیار ہوتا ہے کہ وہ جو کھانا پسند کرے اور جتنا کھانا پسند کرے، کھالے لیکن زیادہ کھائے یا کم، اس کی قیمت ایک ہوگی، اگرچہ اس صورت میں بھی مبیع کی مقدار مجہول ہے اسلئے کہ یہ معلوم نہیں کہ خریدار اس میں سے کتنا کھائے گا لیکن چونکہ یہ طریقہ باہمی نزاع کا باعث نہیں بنتا، اسلئے یہ عقد جائز ہے۔

ج) مدّت میں جہالت

غرر کی ایک صورت یہ ہے کہ ادائیگی کی مدت غیر معلوم ہو۔

اس بارے میں سب سے پہلے یہ جاننا ضروری ہے کہ مدت میں جہالت کی دو صورتیں ہیں:

۱۔ جہالتِ یسیرہ (Minor Jahalat)

۲۔ جہالتِ فاحشہ (Major Jahalat)

جہالتِ فاحشہ کا مطلب ہے کہ مدّت کے اندر بہت زیادہ جہالت ہو جس کی صورت یہ ہے کہ ادائیگی کی مدت میں جس واقعہ کو بنیاد بنایا گیا ہو، خود اس کا ہونا یقینی نہ ہو جیسے ہوا کا چلنا، بارش کا برسنا وغیرہ مثلاً کوئی شخص یہ کہے کہ آپ مجھے فلاں چیز فروخت کردیجئے، جب کراچی میں بارش ہوگی تو میں اس کی قیمت ادا کروں گا، یہ صورت بالاتفاق ناجائز ہے۔

جہالتِ یسیرہ کا مطلب ہے کہ مدت کے اندر جہالت کم ہو یعنی ادائیگی میں جس واقعہ کو بنیاد بنایا گیا ہو اس کا پایا جانا تو یقینی ہو لیکن اس کا کوئی وقت متعین نہ ہو بلکہ اس میں کمی بیشی ہو سکتی ہو جیسے فصل کی کٹائی یا تنخواہ کا ملنا مثلاً کوئی شخص یوں کہے کہ آپ مجھے فلاں چیز ادھار پر فروخت کر دیں جب گندم کی کٹائی کا موسم آئیگا تو اس وقت میں اس کی قیمت ادا کر دوں گا ، یا یوں کہے کہ جب مجھے تنخواہ ملیگی میں اس کی ادائیگی کر دوں گا۔ ظاہر ہے کہ گندم کی کٹائی کا ہونا تو یقینی ہے لیکن موسمی اثرات کے باعث اس میں کچھ دنوں کی تقدیم یا تاخیر کا امکان رہتا ہے۔

حنفیہ اور شافعیہ کے نزدیک تو خرید فروخت کے معاملات میں ادائیگی کی مدت کے اندر اس قدر معمولی جہالت کا پایا جانا بھی درست نہیں اور اس کی وجہ سے عقد ناجائز ہو جاتا ہے البتہ مالکیہ اور حنابلہ کے نزدیک ایسی جہالت کی صورت میں عقد فاسد نہیں ہوتا۔

بلاشبہ احتیاط کا تقاضا تو یہی ہے کہ مدت کے اندر ایسی معمولی جہالت بھی نہ پائی جائے تاکہ کسی قسم کے نزاع کا اندیشہ نہ رہے لیکن عصرِ حاضر میں بہت سے انفرادی معاملات میں ایسی معمولی جہالت پر مبنی معاملات کا رواج بہت زیادہ ہو چکا ہے اسلئے جہاں ضرورت ہو تو مالکیہ اور حنابلہ کے قول کو اختیار کرنے کی گنجائش معلوم ہوتی ہے۔

د) ثمن (Price) میں جہالت

ثمن (Price) سے مراد کسی چیز کی وہ قیمت ہے جس پر عقد کرنے والے دونوں فریق (Contractors) راضی ہو جائیں جبکہ قیمت (Retail Price) اس چیز کی مارکیٹ ویلیو کا نام ہے مثلاً کسی کتاب پر درج قیمت بیس روپے ہے لیکن

مارکیٹ میں دستیاب نہ ہونے کی وجہ سے ایک شخص اسے پچیس روپے میں فروخت کرتا ہے اور دوسرا ہنسی خوشی اسے قبول کرلیتا ہے یا اسکے برعکس دکاندار اپنے کسی جاننے والے سے خاص رعایت کرتے ہوئے اسے پندرہ روپے میں فروخت کردیتا ہے تو یوں کہا جائیگا کہ اس کتاب کی قیمت (Retail Price) تو بیس روپے ہے جبکہ ثمن (Price) پہلی صورت میں پچیس روپے اور دوسری صورت میں پندرہ روپے مقررہ ہوئے۔

اشیاء کی قیمت تو عام طور پر متعین ہوتی ہے البتہ ان کے ثمن میں جہالت کا کافی امکان ہوتا ہے چنانچہ ذیل میں چندان صورتوں کو بیان کیا جاتا ہے جن میں عام طور پر ثمن غیر معلوم ہوتے ہیں۔

۱۔ثمن کا ذکر کئے بغیر بیع کرنا

۲۔بازاری قیمت پر بیع کرنا

۳۔بیع الاستجرار

۴۔بینچ مارک (Bench Mark) کا استعمال

ثمن کا ذکر کئے بغیر بیع کرنا:

اگر سامان فروخت کرتے ہوئے اس کے ثمن مقرر ہی نہ کئے گئے یا مقرر تو کئے گئے لیکن جس مجلس میں بیع ہوئی اس میں مقرر نہیں کئے گئے تو دونوں صورتوں میں عقد فاسد ہوجائیگا، عقد صحیح ہونے کے لئے ضروری ہے کہ جس مجلس میں معاملہ کیا جارہا ہو اسی مجلس میں بیچی جانے والی چیز کے ثمن متعین کئے جائیں۔

بازاری قیمت (Market Value) پر فروخت کرنا:

اگر عقد کے دوران قیمت اس طرح مقرر کی جائے کہ مثلاً بیچنے والا شخص یہ

کہے کہ میں اس چیز کو اس کی بازاری قیمت پر فروخت کرتا ہوں اور اس وقت ان دونوں یا ان میں سے کسی ایک کو معلوم نہ ہو کہ اس کی بازاری قیمت کیا ہے تو ایسی صورت میں بھی عقد فاسد ہو جائیگا مثلاً ایک شخص کوئی مشینری فروخت کرتے ہوئے کہتا ہے کہ اس کی بازار میں جو قیمت ہے میں اس پر اسے فروخت کرتا ہوں حالانکہ دونوں کو یا کسی ایک کو یہ معلوم نہیں کہ اس کی بازاری قیمت کیا ہے تو یہ عقد فاسد ہو جائیگا البتہ اگر مجلس ختم ہونے سے پہلے پہلے اس کی بازاری قیمت معلوم ہو جائے اور اس پر دونوں فریق راضی ہو جائیں تو یہ معاملہ جائز ہو جائیگا البتہ اگر وہ چیز ایسی معمولی ہے کہ جس کی بازاری قیمت تقریباً متعین ہے اور اس کا علم نہ ہونا باہمی نزاع کا باعث نہیں بنتا تو اس کی بیع کو بعض فقہاء نے جائز قرار دیا ہے، جیسے ڈبل روٹی کا ایک پیکٹ بارہ روپے کا آتا ہے لیکن خریدار کو اس کا علم نہیں۔ دکاندار ایک درجن ڈبل روٹی کے پیکٹ اسے بازاری قیمت پر فروخت کر دیتا ہے اور خریدار کو دو روز بعد پتہ چلتا ہے کہ اس کی بازاری قیمت بارہ روپے فی پیکٹ ہے تو بھی اس کی بیع جائز ہوگی اس کی واضح مثال بیع الاستجرار ہے جس کی وضاحت آگے آرہی ہے۔

بازاری قیمت پر بیچنے سے ملتی جلتی ایک صورت یہ ہے کہ کسی چیز کو اس قیمت کے بدلے فروخت کیا جائے جو اس پر لکھی ہوئی ہے حالانکہ دونوں یا ان میں کسی ایک کو معلوم نہ ہو کہ اس پر کیا قیمت لکھی ہوئی ہے تو بھی یہ عقد فاسد ہو جائیگا، مثلاً وہ دونوں یا ان میں سے کوئی ایک ان پڑھ ہے البتہ اگر مجلس ختم ہونے سے پہلے پتہ چل گیا کہ اس پر لکھی ہوئی قیمت کیا ہے اور پھر دونوں فریق اس پر راضی ہو گئے تو یہ صورت جائز ہو جائیگی۔

بیع الاستجرار:

بازاری قیمت پر خرید وفروخت کی ایک اہم صورت وہ ہے جو ہمارے ہاں بکثرت پائی جاتی ہے وہ یہ کہ ایک شخص کسی دکاندار مثلاً پھل فروش، سبزی فروش یا کریانہ مرچنٹ وغیرہ کے پاس اپنا کھاتہ کھول لیتا ہے اور اس سے اشیاء لیتا رہتا ہے جس روز جو چیز لی جاتی ہے اس روز اس کی جو بازاری قیمت ہوتی ہے دکاندار اس کے حساب سے اس کی قیمت لگا کر خریدار کے کھاتے میں لکھ دیتا ہے خریدار کو عام طور پر اس کا علم نہیں ہوتا کہ کونسی چیز کس بھاؤ کے حساب سے آئی بلکہ وہ علی الحساب اشیاء لیتا رہتا ہے پھر مہینے کے آخر میں یا کچھ مدت کے بعد ساری خریداری کا حساب لگا کر ادائیگی کر دی جاتی ہے یا بعض مرتبہ خریدار شروع میں رقم رکھوا دیتا ہے اور دکاندار سے چیزیں لیتا رہتا ہے اور آخر میں دی ہوئی رقم سے حساب کر لیا جاتا ہے اسے فقہی اصطلاح میں ''بیع الاستجرار'' کہا جاتا ہے۔

''بیع الاستجرار'' کی مروجہ صورتیں:

''بیع الاستجرار کی درج ذیل تین صورتیں مارکیٹ میں رواج پذیر ہیں:

ا۔ پہلی صورت یہ ہے کہ خریدار جب کوئی چیز دکاندار سے لیتا ہے تو دکاندار اس کی قیمت بتلا دیتا ہے خریدار اس کی قیمت جاننے کے بعد وہ چیز خریدتا ہے پھر آخر میں خریدی گئی تمام اشیاء کا حساب کر کے ادائیگی کر دی جاتی ہے۔

۲۔ دوسری صورت یہ ہے کہ دکاندار اس چیز کی قیمت تو بیان نہیں کرتا البتہ وہ چیز ایسی ہوتی ہے کہ اس کی بازاری قیمت متعین اور منضبط ہوتی ہے اور دونوں فریقوں کو معلوم ہوتا ہے کہ اس کی بیع اس کی بازاری قیمت پر ہو رہی ہے جیسے اخبار فروش ہر روز

اخبار پھینک کر جاتا ہے اس میں فریقین کو معلوم ہوتا ہے کہ اس کی بیع فلاں قیمت پر ہو رہی ہے۔

۳۔ تیسری صورت یہ ہے کہ اس چیز کی قیمت بھی نہیں بتائی جاتی اور اس کی قیمت متعین اور منضبط بھی نہیں ہوتی بلکہ بدلتی رہتی ہے جیسے پھلوں اور سبزیوں کی قیمت میں اتار چڑھاؤ آتا رہتا ہے۔

جہاں تک پہلی صورت کا تعلق ہے تو چونکہ اس میں عقد کے وقت ہی فریقین کو بیچی گئی چیزوں کی قیمت معلوم ہو جاتی ہے اس لئے یہ صورت بالاتفاق جائز ہے۔

دوسری صورت کے اندر بھی بیچی جانے والی چیز کی قیمت متعین ہوتی ہے اس لئے اس میں ثمن غیر معلوم ہونے کی خرابی نہیں پائی جاتی البتہ خرید وفروخت کے وقت زبان سے ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) نہیں ہوتا، اسلئے اس کے بارے میں یوں کہا جائیگا کہ اس صورت میں ''بیع تعاطیٰ'' منعقد ہوتی ہے۔ بیع التعاطی اس بیع کو کہتے ہیں جس میں خریدار اور فروخت کنندہ دونوں یا ان میں سے کوئی ایک زبان سے کچھ نہیں بولتا بلکہ خریدار قیمت دیکر مطلوبہ چیز اٹھالیتا ہے جیسے کریانہ مرچنٹ کی دکان پر رکھی ہوئی ٹافیاں کہ خریدار کو معلوم ہوتا ہے کہ فلاں ٹافی ایک روپیہ کی ہے وہ اس کی خریداری کے لئے باقاعدہ ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) کرنے کے بجائے دکاندار کے ہاتھ میں ایک روپیہ تھما دیتا ہے یا اس کی میز پر رکھ دیتا ہے اور ڈبے سے ایک ٹافی اٹھا لیتا ہے ایسی بیع کو فقہاء کرام نے جائز قرار دیا ہے گویا ایسی صورت میں یوں سمجھا جائیگا کہ ان کا یہ عمل ہی ایجاب وقبول کے قائم مقام ہے اسی طرح بیع الاستجرار کی دوسری صورت بیع التعاطی میں داخل ہو کر جائز قرار پائیگی۔

جہاں تک تیسری صورت کا تعلق ہے تو اس میں اشیاء لیتے وقت بھی قیمت

بیان نہیں ہوتی اور نہ ہی اشیاء کی کوئی منضبط قیمت ہوتی ہے لیکن چونکہ اس صورت میں عقد کے وقت ثمن کا غیر معلوم ہونا باہمی نزاع اور جھگڑے کا باعث نہیں بنتا نیز یہ صورت بہت کثرت سے رواج پذیر ہے اسلئے اس صورت کو بھی جائز قرار دیا گیا ہے۔

بینچ مارک (Bench Mark) کا استعمال:

عام طور پر اسلامی بینک مرابحہ کے جنرل اگریمنٹ میں کوئی نہ کوئی بینچ مارک ضرور رکھتے ہیں پاکستان کے اندر عام طور پر کائبور (KIBOR) کو بینچ مارک کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے، ظاہر ہے کہ اس کی شرح میں تبدیلی آتی رہتی ہے لہذا مرابحہ کے اندر اگر بینچ مارک اس طرح استعمال کیا گیا کہ مرابحہ کی ہر قسط کی ادائیگی کے وقت کائبور کا جو ریٹ ہوگا، اسی کے حساب سے ادائیگی کی جائیگی تو یہ صورت ناجائز ہے کیونکہ اس صورت میں مرابحہ کے عقد کے وقت مبیع (Subject Matter Of Morabaha) کی قیمت متعین نہیں ہوتی لیکن اگر عملی طور پر مرابحہ کرتے وقت کائبور کا ریٹ معلوم کرلیا جائے اور پھر اسی کے حساب سے بیچی گئی چیز کی قیمت متعین کردی جائے تو پھر یہ صورت جائز ہے بشرطیکہ بعد میں کائبور کا ریٹ گھٹنے یا بڑھنے کی صورت میں مرابحہ کی اقساط میں کمی بیشی نہ کی جائے۔

اس صورت میں اس اعتبار سے تو عقد درست ہوجاتا ہے کہ بیچی گئی چیز کی قیمت متعین ہوجاتی ہے لیکن اس اعتبار سے اس میں ناپسندیدگی کا عنصر شامل ہوجاتا ہے کہ اس میں ایک شرح سود کو بطور بینچ مارک استعمال کیا گیا، اس لئے اسلامی بینکوں کو چاہئے کہ کوئی اسلامی بینچ مارک تشکیل دیں تاکہ اس ناپسندیدگی کے عنصر کا بھی خاتمہ ہوسکے۔

غرر کے ناجائز ہونے کی شرائط:

گذشتہ صفحات کا مطالعہ کرنے سے یہ بات سامنے آتی ہے کہ اگر چہ غرر پائے جانے کی بہت صورتیں ہیں لیکن غرر پر مبنی تمام معاملات ناجائز نہیں بلکہ ان میں سے کچھ جائز بھی قرار دیئے گئے۔ اس سے معلوم ہوا کہ ہر غرر سے عقد فاسد نہیں ہوتا بلکہ اس کے لئے کچھ شرائط کا پایا جانا ضروری ہے جن کے ہوتے ہوئے غرر مؤثر ہوتا ہے اور اس کی وجہ سے عقد فاسد ہو جاتا ہے۔

فقہاء کرام کی تشریح کے مطابق غرر کے مؤثر ہونے کے لئے درج ذیل چار شرطوں کا پایا جانا ضروری ہے:

۱۔ غرر کثیر ہو

۲۔ غرر اصالۃً ہو (تبعاً نہ ہو)

۳۔ اس عقد کو کرنے کی ضرورت اور حاجت نہ ہو۔

۴۔ غرر عقودِ معاوضہ میں ہو۔

پہلی شرط یہ ہے کہ غرر کثیر ہو لہٰذا اگر معمولی درجے کا غرر پایا جارہا ہو تو اس کی وجہ سے عقد فاسد نہ ہوگا اور معمولی درجے کا غرر وہ کہلاتا ہے جو عام طور پر باہمی نزاع کا ذریعہ نہ بنے جیسے بیع الاستجرار کی تیسری صورت میں بیچی گئی چیز کی قیمت کا غیر معلوم ہونا۔ (وضاحت پیچھے گذر چکی ہے)

دوسری شرط یہ ہے کہ غرر عقد کے اندر اصالۃً ہو۔ اگر کسی چیز کے ضمن میں پایا جائے تو اس سے عقد فاسد نہ ہوگا جیسے مؤنث حاملہ جانور کے پیٹ میں موجود بچے کی بیع الگ سے کرنا تو جائز نہیں کیونکہ مبیع کی صفات غیر معلوم ہیں لیکن حاملہ جانور کی بیع جائز ہے حالانکہ اس بیع میں پیٹ میں موجود بچے کا لحاظ ہوتا ہے یہی وجہ ہے کہ حاملہ جانور کی

قیمت غیر حاملہ جانور سے زیادہ ہوتی ہے۔

تیسری شرط یہ ہے کہ اس عقد کو کرنے کی واقعی ضرورت اور حاجت نہ ہو، اگر کسی عقد کو ضرورت کی وجہ سے جائز قرار دیا گیا تو اس میں غرر مؤثر نہ ہوگا جیسے بیع سلم کہ اگر چہ اس میں معدوم چیز کی بیع ہوتی ہے لیکن ضرورت کی وجہ سے اسے جائز قرار دیا گیا۔

چوتھی شرط یہ ہے کہ غرر عقود معاوضہ کے اندر ہو جیسے بیع، اجارہ اور شرکت ومضاربت وغیرہ، لہذا اگر غرر تبرع اور احسان والے عقود میں ہوگا تو وہاں مؤثر نہیں ہوگا جیسے کوئی شخص اپنے بیٹے سے کہے کہ اگر تم کلاس میں اوّل آئے تو تمہیں ایک قیمتی چیز انعام کے طور پر دونگا، اس صورت میں یہ ضروری نہیں کہ وہ قیمتی چیز ہر اعتبار سے معلوم اور متعین ہو بلکہ بچے کے اوّل آنے کی صورت میں وہ اسے کوئی بھی قیمتی چیز انعام کے طور پر دے سکتا ہے۔

حصّہ دوم

گذشتہ اوراق میں غرر کی حقیقت اور بیع کے اندر اس کی مختلف صورتوں کو اختصار کے ساتھ بیان کیا گیا، اب دیگر مختلف معاملات کا اس اعتبار سے جائزہ لینا پیش نظر ہے کہ ان میں غرر ہے یا نہیں؟ اگر ہے تو کن شرائط کے ساتھ اسے دور کیا جاسکتا ہے اور اگر اس میں غرر ختم نہیں ہوسکتا اور اس عقد کے کرنے کی ضرورت بھی ہو تو اس کا شرعی متبادل کیا ہوگا۔

جن معاملات میں غرر کا جائزہ لینا مقصود ہے وہ درج ذیل ہیں:

۱۔سلم	۲۔استصناع	۳۔اجارہ
۴۔شرکت	۵۔مضاربت	۶۔رہن
	۷۔انشورنس	

سلم (Salam)

عقدِ سلم ایک ایسی بیع ہے جس میں بائع (Seller) یہ ذمہ داری قبول کرتا ہے کہ وہ مستقبل کی تاریخ میں صفات کے اعتبار سے متعین چیز خریدار کو فراہم کریگا اور اسکے بدلے میں وہ اس چیز کی مکمل قیمت خریدار سے پیشگی لے لیتا ہے۔

سلم کی حقیقت پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ اس میں اس اعتبار سے غرر کا پہلو ہے کہ مبیع (Subject Matter) کو ابھی حوالے نہیں کیا جارہا بلکہ اس کی حوالگی آئندہ کی کسی تاریخ پر عمل میں آرہی ہے اور یہ معلوم نہیں کہ مستقبل میں بائع وہ چیز سپرد کرنے قابل ہوگا یا نہیں؟

لیکن اگر غور کیا جائے تو صرف اس قدر غرر تو ادھار بیع (Sale On Deffered Payment) میں بھی ہوتا ہے کہ اس میں خریدار سامان (Commodity) تو فوراً لے لیتا ہے لیکن اس کی قیمت آئندہ کی تاریخ (Future Date) میں ادا کرتا ہے اور اس میں اس بات کا احتمال ہوتا ہے کہ خریدار آئندہ تاریخ پر قیمت کی ادائیگی نہ کر سکے لیکن انسانی حاجت کے پیش نظر جس طرح ادھار بیع کی اجازت دی گئی اسی طرح انسانی حاجت کی وجہ سے سلم کی بھی اجازت دی گئی۔

اگرچہ حاجت کی بناء پر ادھار کی طرح سلم کی اجازت دی گئی لیکن یہاں یہ

سمجھنا ضروری ہے کہ ادھار بیع اور سلم کے درمیان ایک بنیادی فرق ہے، وہ یہ ہے کہ ادھار بیع میں مبیع پر تو فوری قبضہ ہو جاتا ہے البتہ اس کے بدلے واجب ہونے والی قیمت ادھار ہوتی ہے جبکہ بیع سلم میں اس کے برعکس ہوتا ہے کہ قیمت پر تو فوری قبضہ ہو جاتا ہے جبکہ مبیع (Commodity) ادھار ہوتی ہے اور مبیع کے ادھار ہونے سے پیدا ہونے والا ''غرر'' اس غرر سے زیادہ ہوتا ہے جو نقد رقم (Cash) کے ادھار ہونے سے پیدا ہوتا ہے اسلئے کہ رقم کے ادھار ہونے کی صورت میں صرف مقروض کے نادہندہ (Defaulter) ہونے کا غرر پیدا ہوتا ہے جسے ضمانت (Collatoral) سے کور کر لیا جاتا ہے جبکہ مبیع کے معاملہ میں اس کا میسر ہونا اور مختلف جہات سے اس کی تعیین کا ہونا بھی ضروری ہوتا ہے اس لئے سلم کے اندر غرر کو کم سے کم کرکے غیر مؤثر کرنے کے لئے شریعت نے بیع سلم کے جواز کے لئے درج ذیل کڑی شرائط عائد کی ہیں۔

۱۔خریدار پوری قیمت عقد کے وقت دے دے، اسلئے کہ اگر خریدار پوری قیمت نہیں دیگا تو پوری قیمت یا اس کا کچھ حصہ ادھار ہو جائیگا اور اس عقد میں مبیع بھی ادھار ہوتی ہے تو اس طرح بیع الکالی بالکالی یعنی ادھار کی بیع ادھار کے بدلے ہو جائیگی جو کہ شرعاً ناجائز ہے۔(تفصیل پیچھے گذر چکی ہے)

۲۔سلم صرف ان شیاء میں ہوسکتی ہے جن کی صفات اور مقدار کو پہلے سے متعین کیا جاسکتا ہو جیسے گندم، چاول، کپاس وغیرہ، ایسی اشیاء جن کی صفات اور مقدار کا تعین نہ کیا جاسکے جیسے جواہر اور قیمتی پتھر کہ ان میں ہر ٹکڑے کا معیار اور سائز دوسرے سے مختلف ہوتا ہے اسی طرح جانور جیسے بکری کہ ہر بکری دوسری بکری سے مختلف ہوتی ہے ان چیزوں میں سلم نہیں ہوسکتی (۱)۔

---

(۱)انہیں فقہی اصطلاح میں ذوات القیم کہا جاتا ہے۔

۳۔ کسی متعین کھیت یا متعین درخت کی پیداوار کی سلم نہیں ہوسکتی کیونکہ اگر بائع یہ ذمہ داری قبول کرے کہ وہ متعین کھیت کی پیداوار مہیا کریگا تو اس بات کا امکان ہے کہ ادائیگی سے پہلے ہی اس کھیت کی پیداوار ہلاک ہوجائے ،اس امکان کی وجہ سے بیچی گئی چیز کی ادائیگی غیر یقینی رہیگی۔

۴۔ یہ بھی ضروری ہے کہ مبیع کی مقدار تاجروں کے عرف کے مطابق کسی ابہام کے بغیر متعین کرلی جائے لہذا اگر کوئی چیز تاجروں کے عرف میں وزن سے متعین کی جاتی ہے (یعنی وہ چیز تول کر بکتی ہے) جیسے گندم یا کپاس تو اس کا وزن کے ذریعے متعین کرنا ضروری ہے اور اگر کوئی چیز ناپ کر یا گن کر فروخت ہوتی ہے تو اس کی تعیین اسی اعتبار سے کرنا ضروری ہے۔

۵۔ بیچی گئی چیز کی سپردگی کی تاریخ کا بیان کرنا بھی ضروری ہے۔

۶۔ ایسی اشیاء جن کی سپردگی فوراً ضروری ہے، ان میں ادھار جائز نہیں جیسے سونے ، چاندی کی باہمی بیع ،تو ان میں بھی سلم جائز نہیں۔

۷۔ اگر چہ حنفیہ کے نزدیک یہ بھی ضروری ہے کہ جس چیز کو بیچا جارہا ہے وہ معاہدہ کے دن سے قبضہ کی تاریخ تک مارکیٹ میں دستیاب ہو لیکن فقہ مالکی ، شافعی اور حنبلی کے نزدیک صرف یہ ضروری ہے کہ وہ چیز قبضہ دینے کے زمانے میں مارکیٹ میں دستیاب ہو۔ لہذا فقہ حنفی کے مطابق سردیوں کے موسم میں جون میں ادائیگی کی شرط پر آم کی بیع سلم کرنا جائز نہیں جبکہ دیگر تین فقہی مکاتب اس کی اجازت دیتے ہیں۔ عصرِ حاضر کے بعض علماء نے ضرورت کے وقت دیگر ائمہ کے قول کو اختیار کرنے کی اجازت دی ہے۔

متوازی سلم (Parrallel Salam)

عصرِ حاضر میں بیع سلم کا ایک نیا طریقہ متعارف ہوا ہے جس میں ایک شخص یا ادارہ دو افراد یا اداروں سے بیع سلم کرتا ہے ایک عقد سلم میں وہ خریدار ہوتا ہے جبکہ دوسرے عقد سلم میں بائع ہوتا ہے، اس طرح خریدار ہونے کی حیثیت سے سامان خرید کر وہی سامان بائع ہونے کی حیثیت سے دوسری جگہ بیچ دیتا ہے اسے متوازی سلم (Parrallel Salam) کہتے ہیں۔

اس کے جائز ہونے کے لئے ان تمام شرائط کا پایا جانا تو ضروری ہے ہی جو پیچھے بیان کی گئی، ان کے علاوہ درج ذیل مزید دو شرائط کا پایا جانا بھی ضروری ہے۔

۱۔ ہر عقد سلم دوسرے سے الگ اور مستقل ہو، کسی ایک عقد کے حقوق اور ذمہ داریاں دوسرے عقد کے ساتھ منسلک کرنا جائز نہیں مثلاً ''الف'' ب سے گندم میں سلم کر رہا ہے جس میں وہ خریدار ہے اور اسے مطلوبہ گندم دسمبر میں ملنی ہے اب وہ ''ج'' سے بھی گندم میں سلم کر لیتا ہے جس میں وہ بائع ہے اور دسمبر ہی میں ''ج'' کو مطلوبہ گندم حوالے کرنے کا وعدہ کرتا ہے۔ یہ اس شرط کے ساتھ جائز ہے کہ وہ ''ج'' سے یہ نہ کہے کہ اگر مطلوبہ گندم مجھے ''ب'' سے دسمبر میں مل گئی تو آپ کو دوں گا ورنہ نہیں کیونکہ یہ شرط لگانے سے غرر پیدا ہوجاتا ہے کہ ایک معاملے کی تکمیل دوسرے معاملے کی تکمیل پر موقوف ہوگئی، اسلئے یہ شرط لگانا جائز نہیں لہذا اس سلم کے جائز ہونے کے لئے ضروری ہے کہ الف ''ج'' کو دسمبر میں ہر حال میں گندم دینے کا پابند ہو خواہ اسے ''ب'' سے گندم ملے یا نہ ملے۔

۲۔ دوسری شرط یہ ہے کہ متوازی سلم کسی تیسرے فریق کے ساتھ کی جائے، پہلی سلم میں جو شخص بائع ہے اسے دوسری متوازی سلم میں خریدار بنانا جائز نہیں کیونکہ یہ بیع عینہ (Buy Back) ہے جو کہ شرعاً جائز نہیں بعض بڑے تمویلی اداروں کے کچھ ذیلی تمویلی ادارے بھی ہوتے ہیں تو ان سے بھی متوازی سلم کرنا جائز نہیں۔

استصناع

(Manufacturing Contract)

استصناع وہ عقد ہے جس کے ذریعے آدمی اپنی مطلوبہ چیز کسی سے تیار کرواتا ہے جیسے کاریگر سے آرڈر پر فرنیچر بنوانا عقد استصناع ہے گویا اس کی حقیقت یہ ہے کہ اس میں خریدار کسی تیار کنندہ (Manufacturer) کو یہ آرڈر دیتا ہے کہ میرے لئے ان اوصاف کی حامل فلاں چیز تیار کردو، اگر تیار کنندہ خریدار کے لئے مطلوبہ چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرلیتا ہے تو استصناع کا عقد مکمل ہوجاتا ہے۔

سلم کی طرح استصناع میں بھی چیز کے وجود میں آنے سے پہلے ہی اس کا سودا ہوجاتا ہے اس لئے سلم کی طرح استصناع کے اندر بھی غرر کو کم سے کم کرکے غیر مؤثر بنانے کے لئے درج ذیل شرائط کی پابندی ضروری ہے۔

۱۔ جس چیز کو استصناع کے ذریعے بنوانا مقصود ہو، اس کی جنس، نوع، صفت اور مقدار معلوم ہو۔

۲۔ استصناع کا عقد ایسی چیز کے بارے میں ہو جن کا عرف میں رواج

جیسے جوتے ،فرنیچر ،عمارت وغیرہ ، اگر کسی چیز کے اندر استصناع کا عرف نہیں تو اس کا عقدِ استصناع جائز نہیں ۔

۳۔ اگر خریدار کوئی مدت مقرر کرنا چاہے تو کر سکتا ہے مثلاً یہ شرط لگائے کہ مجھے یہ فرنیچر دو مہینے میں تیار حالت میں ملنا چاہیے تو اسکے لئے ایسی شرط لگانا جائز ہے، ضروری نہیں ۔

۴۔استصناع صرف ان اشیاء میں کیا جا سکتا ہے جن میں صنعت (مینو فیکچرنگ) کی ضرورت پڑتی ہو،لہذا گندم چاول وغیرہ میں استصناع نہیں کیا جا سکتا ۔

مقررہ مدّت میں سامان کی فراہمی کو یقینی بنانا :

آج کل استصناع کے بعض معاہدوں میں یہ شق شامل کی جاتی ہے کہ اگر تیار کنندہ نے فلاں تاریخ تک مطلوبہ چیز تیار کر کے نہ دی تو فی یوم اتنی متعین قیمت کم ہوتی جائیگی ۔

استصناع کے اندر ایسی شق شامل کرنا جائز ہے، خصوصاً جدید او ربڑے منصوبوں میں جہاں مقررہ تاریخ سے تھوڑی سی تاخیر بہت بڑے مالی خسارے اور پریشانی کا باعث بن سکتی ہے ۔

متوازی استصناع (Parallel Manufacturing Contract):

متوازی سلم کی طرح متوازی استصناع کا عقد بھی ماضی قریب میں متعارف ہوا ہے، اس کے جواز ۔کے لئے بھی انہی شرائط کی پابندی ضروری ہے جن کی شرائط کی پابندی متوازی سلم کے اندر ضروری ہے ۔

اجارہ (Ijarah)

شرعی اصطلاح میں ''کسی چیز کی متعین اور جائز منفعت کو متعین اجرت کے بدلے دینے کا نام اجارہ ہے''

اجارہ کی بنیادی طور پر دو قسمیں ہیں:

ا۔اجارۃ الاعیان : کسی چیز کو کرائے پر حاصل کرنا ، اسے انگریزی میں لیز (Lease) کہا جاتا ہے۔

۲۔اجارۃ الاشخاص: کسی شخص کی خدمات کو کرائے (تنخواہ) پر حاصل کرنا۔ اسے انگریزی میں Employment کہا جاتا ہے۔

اجارۃ الاعیان یعنی لیز کی پھر دو قسمیں ہیں:

ا۔اجارۃ تمویلیہ (Finanacial Lease)

۲۔اجارہ تشغیلیہ (Operating Lease)

اجارہ تشغیلیہ تو عام اجارہ ہے جس میں مقصود یہ ہوتا ہے کہ مالک کی ملکیت برقرار رہے اور متعینہ مدّت کے لئے اس کی منفعت دینے پر اس کا کرایہ ملتا رہے جیسے

مکان کرائے پر دینا۔ جبکہ اجارۃ تمویلیہ (Finanacial Lease) دراصل ایک قانونی حیلہ کے طور پر وجود میں آیا ہے جس میں بینک یا مالیاتی ادارے کے پیش نظر تمویل (Finance) ہوتی ہے اور اجارہ کو بطور ڈھال استعمال کیا جاتا ہے یہ اجارہ ایک مخصوص مدت مثلاً تین سال یا پانچ سال کے لئے ہوتا ہے جس میں مؤجر اجارہ پر دی گئی چیز کی قیمت بمعہ مطلوبہ نفع کرایہ کی شکل میں وصول کرلیتا ہے جیسے ہی اجارہ کی مدت ختم ہوتی ہے وہ چیز خود بخود کلائنٹ کی ملکیت میں چلی جاتی ہے۔

یہ معاملہ درج ذیل تین وجوہ کی بنیاد پر ناجائز ہے:

۱۔اس میں ایک ہی عقد کے اندر اجارہ اور بیع کے دو عقد ہوتے ہیں جبکہ شرعاً ایسا کرنا جائز نہیں۔

۲۔ اجارہ پر دیئے گئے سامان کے تمام حقوق وذمہ داریاں (Risk & Reward) مستاجر کے ذمہ ہوتی ہیں جبکہ شرعاً صرف استعمال سے متعلق ذمہ داریاں مستاجر پر ڈالی جاسکتی ہیں جیسے گاڑی کی سروس کرانا یا چھوٹی موٹی مرمت کرانا وغیرہ۔

۳۔ اجارہ پر دی گئی چیز کلائنٹ کے حوالے کرنے سے پہلے ہی اس کا کرایہ چارج ہونا شروع ہوجاتا ہے۔

ان تین خرابیوں میں سے پہلی خرابی کا تعلق غرر سے ہے اس لئے کہ یہ صورت صفقتان فی صفقۃ میں داخل ہے۔(۱) جو کہ غرر کی ایک قسم ہے، اس کی جگہ اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کے لئے جو اجارہ ڈیزائن کیا گیا ہے(۲)۔اس میں درج بالا خرابیوں کا اس طرح ازالہ کیا گیا ہے۔

---

(۱)اس کی تفصیل حصہ اول میں گذر چکی ہے۔

(۲)اس کا پورا نام"اجارۃ منتهية بالتمليک" ہے۔

۱۔ پہلے صرف اجارہ کا معاملہ ہوتا ہے اجارہ کی مدت ختم ہونے کے بعد ایک الگ عقد کے ذریعے بینک اپنے کلائنٹ کو سامان فروخت کرتا ہے یا اسے ھبہ (Gift) کے طور پر دے دیتا ہے۔

۲۔ چیز کے استعمال سے متعلق ذمہ داریاں تو مستاجر (Lessee) برداشت کرتا ہے جبکہ اس کی ملکیت (Ownership) سے متعلق ذمہ داریاں بینک برداشت کرتا ہے مثلاً اگر وہ ہلاک ہوجائے یا اس کا حادثہ ہوجائے تو وہ بینک کا نقصان سمجھا جاتا ہے۔

۳۔ اسلامی بینک جب تک کرایہ کا معاملہ کر کے مطلوبہ چیز کلائنٹ کے حوالے نہیں کرتا، اس وقت تک کرایہ وصول نہیں کرتا۔

اس تیسری بات کو ذرا تفصیل سے سمجھنے کی ضرورت ہے۔ جب کوئی کلائنٹ اسلامی بینک کے پاس کوئی سامان مثلاً کار اجارہ پر حاصل کرنے کے لئے آتا ہے تو پہلے ہی دن اجارہ کا عقد نہیں ہوتا بلکہ پہلے بینک کار کی بکنگ کراتا ہے۔ پھر چند ماہ بعد (عام طور پر چار سے چھ ماہ بعد) جب گاڑی تیار ہو کر آتی ہے تو بینک اسے کلائنٹ کے حوالے کرتا ہے اور اسی وقت اجارہ کا معاملہ ہوتا ہے۔

اجارہ پر دی گئی چیز (Leased Asset) کے کرائے کی اقساط کی وصولی کی ابتداء اس وقت سے ہوتی ہے جب وہ چیز عملاً کلائنٹ کے قبضہ میں آجاتی ہے لیکن چونکہ اجارہ پر دی گئی چیز کی حوالگی (Delivery) میں کچھ دیر لگ جاتی ہے تو بعض کلائنٹس کی خواہش یہ ہوتی ہے کہ ان سے شروع سے ماہانہ اجرت کے حساب سے کچھ رقم لینا شروع کر دی جائے تا کہ انہیں مطلوبہ رقم کی ادائیگی میں سہولت رہے۔

ایسی صورت میں اسلامی بینک بکنگ کراتے ہی کلائنٹس سے علی الحساب رقم

لے سکتا ہے لیکن اس سلسلے میں یہ بات ذہن میں رہنا ضروری ہے کہ چونکہ یہ رقم اجارہ پر دی گئی چیز کا کرایہ (Rental) نہیں لہذا یہ بینک کی آمدنی (Income) کا حصہ نہیں بن سکتی لہذا اگر بینک مطلوبہ چیز کلائنٹ کے حوالے کرنے سے عاجز آجائے تو وہ رقم کلائنٹ کو واپس کرنا ضروری ہوتا ہے اور جب بینک چند ماہ بعد گاڑی کلائنٹ کے حوالے کردیتا ہے تو جس وقت گاڑی کلائنٹ کو ملتی ہے، اس وقت کلائنٹ کی طرف سے دی گئی گزشتہ رقم کو بھی کرایہ میں شامل کرلیا جاتا ہے۔

اس کے علاوہ اجارہ کے صحیح ہونے کے لئے درج ذیل شرائط کا پایا جانا بھی ضروری ہے:

ا۔ اجرت کا متعین ہونا:

اجارہ کے جائز ہونے کے لئے ضروری ہے کہ اجرت واضح اور غیر مبہم طور پر متعین ہو البتہ یہاں اس بات کی وضاحت ضروری ہے کہ عام طور پر بینکوں میں ہونے والے اجارے کی مدت طویل ہوتی ہے مثلاً تین سال یا پانچ سال وغیرہ تک ہوتی ہے ایسی صورت میں عام طور پر اس پورے عرصے کی اجرت متعین نہیں کی جاتی بلکہ ایک خاص مدّت مثلاً چھ ماہ یا ایک سال کی اجرت متعین ہوجاتی ہے اور آئندہ مدت کے لئے ایک فارمولہ بنالیا جاتا ہے مثلاً:

KIBOR +3% with cap of 18% and floor of 12.5%.

اس کا مطلب یہ ہے کہ جب پہلی مقررہ مدت ختم ہوگی تو نئی مدّت شروع ہونے پر دیکھا جائیگا کہ کائبور کی شرح کیا ہے، اس میں مزید تین فیصد اضافہ کرکے کرایہ متعین کیا جائیگا البتہ کرایہ 18% سے زیادہ اور 12.5% سے کم نہیں ہوگا۔

ایسا کرنا جائز ہے بشرطیکہ ایک مقررہ مدت مثلاً چھ ماہ کے لئے ایک کرایہ مقرر

کرنے کے بعد اسی مدت کے اندر اس کا کرایہ فریقین کی باہمی رضامندی کے بغیر نہ بڑھایا جائے۔

یہاں یہ سمجھنا ضروری ہے کہ اجارہ کے اندر تو ایسا کرنا جائز ہے کہ اجارہ کی کل مدت کے مختلف حصے کر دیئے جائیں اور ہر ذیلی مدّت میں کرائے کی نئی شرح مقرر کی جائے لیکن مرابحہ کے اندر اس کی کل مدّت کو تقسیم کر کے ذیلی مدتوں میں مرابحہ کی قیمت (Murabaha Price) کو نظر ثانی (Review) کر کے تبدیل کرنا جائز نہیں کیونکہ مرابحہ مکمل ہونے کے بعد اس کی قیمت قرض بن جاتی ہے اور قرض میں مشروط اضافہ کرنا سود ہے۔

نوٹ: اجرت کے علاوہ اجارہ کی مدّت اور اجارہ پر دی گئی چیز کی منفعت کا معلوم ہونا بھی ضروری ہے۔

۲۔اجارہ پر دی گئی چیز کا مملوکہ ہونا:

غرر سے بچنے کے لئے ایک بنیادی شرط یہ ہے کہ مؤجر (Lessor) ایسی چیز اجارے پر دے جس کا وہ خود مالک ہو، اگر وہ خود اس کا مالک نہیں تو اس کے لئے وہ چیز کرائے پر دینا جائز نہیں لہذا اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کے لئے ضروری ہے کہ وہ اجارہ کے معاملات میں اس شرط کو ملحوظ رکھیں البتہ اجارہ پر دی جانے والی چیز کی خریداری کے لئے کلائنٹ کو ایجنٹ بنایا جاسکتا ہے اور اگر مشینری وغیرہ باہر ملک سے درآمد کی جارہی ہو تو اس صورت میں ایل۔سی (L/C) کے ساتھ ہی کلائنٹ سے ایجنسی ایگریمنٹ (Agency Agreement) کرنا ضروری ہے تاکہ اس سامان کا خریدار بینک ہو نہ کہ کلائنٹ۔

۳۔ اجارہ پر دی گئی چیز کا معلوم ہونا:

غرر سے بچنے کے لئے یہ بھی ضروری ہے کہ اجارہ پر دی گئی چیز معلوم ہو، مجہول (غیر معلوم) چیز کو اجارہ پر دینا جائز نہیں، مثلاً یہ کہنا جائز نہیں کہ ہم نے ایک گاڑی آپ کو فی ماہ اتنے کرائے کے حساب سے اجارے پر دی بلکہ یہ معلوم ہونا ضروری ہے کہ وہ گاڑی کار ہے یا کوئی اور چیز، کار ہے تو مہران ہے یا ہنڈا سٹی وغیرہ وغیرہ۔

شرکت، مشارکہ اور مضاربہ

(Partnership,Musharaka and Mudarabah)

اجتماعی طور پر کام کرنے کی بنیادی طور پر تین صورتیں ہیں:

۱۔ دو یا دو سے زیادہ افراد سرمایہ بھی لگائیں اور مل کر کام بھی کریں اسے شرکت (Partnership) کہتے ہیں۔

۲۔ دو یا دو سے زیادہ افراد سرمایہ لگائیں لیکن ان میں سے کچھ کام کریں اور کچھ کام نہ کریں، اسے مشارکہ کہتے ہیں۔

۳۔ دو یا دو سے زیادہ افراد مل کر اس طرح کاروبار کریں کہ کچھ افراد صرف سرمایہ لگائیں اور کچھ کام کریں (سرمایہ نہ لگائیں) اسے مضاربہ کہتے ہیں۔

اگر چہ شرکت کی بہت سی اقسام ہیں لیکن ہماری کاروباری زندگی میں سب سے زیادہ رواج پذیر قسم ''شرکۃ الاموال'' ہے۔جس کی حقیقت اوپر بیان ہوئی۔اس کے اندر تین اعتبار سے غرر پر بحث کرنے کی ضرورت ہے:

۱۔راس المال (Capital) کے اعتبار سے

۲۔مدت (Period) کے اعتبار سے

۳۔نفع (Profit) کے اعتبار سے

رأس المال (Capital) کے اعتبار سے غرر:

غرر سے بچنے کے لئے شرکت کے رأس المال میں درج ذیل شرائط کا پایا جانا ضروری ہے:

۱) رأس المال معلوم (Quantified) اور متعین (Specified) ہو۔

۲) سرمایہ موجود ہو، غائب مال نہ ہو مثلاً کوئی شریک یہ نہ کہے فلاں ملک میں میرا جو سرمایہ ہے، اسے شرکت کے رأس المال میں شامل کرلیں، میں بعد میں وہ سرمایہ لاکر دیدوں گا۔

۳۔ایسا مال بھی نہ ہو جو دوسروں پر قرض ہو۔

اگر پہلی شرط نہ پائی جائے تو جہالت کے اعتبار سے غرر پایا جائیگا، اور اگر دوسری اور تیسری شرط نہ پائی گئی تو سپردگی کے اعتبار سے غیر یقینی کیفیت پائی جائیگی کیونکہ دوسری صورت میں یہ یقینی نہیں کہ وہ بعد میں سرمایہ لاکر دے سکے گا یا نہیں اور تیسری صورت میں یہ یقینی نہیں کہ قرض وصول ہو سکے گا یا نہیں۔

غائب مال اور قرض کے بارے میں اصل حکم تو وہی ہے جو ابھی اوپر بیان ہوا یعنی انہیں رأس المال بنانا جائز نہیں لیکن اس ممانعت کا تعلق اس صورت کے ساتھ ہے کہ جب دونوں طرف سے صرف قرض یا صرف تجارتی مال کو شرکت کا حصہ بنایا جائے لیکن آج کل کی تجارتی زندگی میں ایک اور صورت بھی رواج پذیر ہے وہ یہ ہے کہ صرف قرض یا غائب مال کو رأس المال نہیں بنایا جاتا بلکہ اُس کے علاوہ نقد رقم یا سامان تجارت بھی شامل ہوتا ہے مثلاً ایک دکاندار کے پاس نقد رقم بھی ہے، دکان میں سامانِ تجارت بھی رکھا ہوا ہے اور کچھ اُدھار کھاتے بھی ہیں اس سے کوئی شخص کہتا ہے کہ آپ ایک

سال کے لئے مجھ سے ایک لاکھ روپے لے لیں اس سے تجارت کریں اور پھر سال بعد جو نفع ہو اس میں اتنے فیصد مجھے دیدیں۔ ظاہر ہے کہ اس میں دکاندار کی جانب سے شرکت میں صرف نقد رقم نہیں مل رہی بلکہ سامان تجارت اور ادھار کھاتے بھی شامل ہو رہے ہیں۔ تو چونکہ اس میں قرضے اصل نہیں بلکہ وہ دیگر اموال کے ضمن میں پائے جاتے ہیں اس لئے شرکت کی یہ صورت جائز ہے۔(۱)

ذکر کردہ مثال میں نقد رقم اور ادھار کھاتوں کے علاوہ سامانِ تجارت کو بھی رأس المال کا حصہ بنایا گیا ہے اگر چہ فقہ حنفی کے نزدیک سامانِ تجارت کو رأس المال بنانا جائز نہیں مالکیہ کے ہاں اس کی اجازت ہے، حکیم الامت مولانا اشرف علی تھانویؒ کی رائے یہ ہے کہ بوقت ضرورت مالکیہ کے قول کو اختیار کیا جا سکتا ہے۔

حضرت تھانویؒ کے اس قول کو اختیار کرنے کی وجہ سے عصر حاضر کی بہت سی جدید صورتوں کا حل بھی نکل آتا ہے مثلاً:

۱) آج کل اس کا عام رواج ہے کہ لوگ چلتی صنعت (Industry) کے اندر اپنا روپیہ لگاتے ہیں تو اس قول کی روشنی میں چلتی ہوئی صنعت میں روپیہ لگا کر صنعت کار کے ساتھ شرکت کرنا جائز ہے مثلاً زید کا ریڈی میڈ گارمنٹس بنانے کا کارخانہ ہے، بکر اس میں دو لاکھ ڈال کر اس کارخانے میں حصہ دار بن جائے، اس طرح زید اور بکر دونوں اس کارخانے کے شریک بن جائیں گے جس میں زید کا سرمایہ نقود، سامان اور ادھار کی شکل میں ہوگا اور بکر کا نقد کی شکل میں، لہذا زید کے کارخانے کی قیمت لگا کر اس کا سرمایہ متعین کیا جائیگا اور اس کی بنیاد پر شرکت قائم کی جا سکے گی۔

۲) موجود زمانے کی تجارت میں اس کا بھی رواج ہے کہ دو یا دو سے زائد

---

(۱) کیونکہ اگر غرر اصالۃً نہ ہو بلکہ ضمناً ہو تو وہ قابل برداشت ہے جیسا کہ پہلے حصے کے آخر میں گذرا۔

تجارتی فریں مل کر ایک مشترکہ تجارتی ادارہ بنالیتی ہیں ایسی شرکت میں سرمایہ صرف نقد نہیں ہوتا بلکہ نقد اور جامد دونوں طرح کے اثاثے ہوتے ہیں، مذکورہ قول کی روشنی میں یہ صورت بھی جائز ہوگی۔

۳) کمپنی قائم کرتے وقت اگر کمپنی قائم کرنے والے لوگ نقد سرمایہ کے علاوہ اپنے جامد اثاثوں، سامان تجارت اور بلڈنگ وغیرہ کے ذریعے شرکت قائم کریں تو ان کی قیمت لگا کر انہیں نقد رقم کی شکل میں متعین کیا جائیگا اور اس طرح یہ شرکت جائز ہوجائیگی۔

مدّت (Period) کے اعتبار سے غرر:

مدت کے بارے میں اصل حکم یہ ہے کہ شرکت کا کسی متعینہ مدّت کیلئے ہونا ضروری نہیں بلکہ یہ کسی غیر معلوم مدت کیلئے ہوسکتی ہے گویا اس میں مدّت کے اعتبار سے جہالت آنے سے عقد ناجائز نہیں ہوتا، اسکی وجہ یہ ہے کہ شرکت کا عقد کوئی لازمی عقد نہیں جس کی پابندی دونوں فریقوں پر لازم ہو بلکہ فریقین میں سے ہر ایک کو اختیار ہوتا ہے کہ وہ جب چاہے شرکت کا عقد ختم کردے بشرطیکہ اس سے دوسرے کو ضرر نہ ہو۔

اگر چہ شرکت کسی متعین مدت کے لئے ہونا ضروری نہیں جیسا کہ گذشتہ تفصیل سے معلوم ہوا لیکن اگر ضرورت کے پیش نظر اسے کسی مدّت کے ساتھ مقید کرنا جائز ہے، اور اس کی دو صورتیں ہوسکتی ہیں:

الف: کوئی ایسی زیادہ سے زیادہ مدّت مقرر کی جائے کہ اس کے بعد شرکت ختم ہوجائے اور شرکت کا کاروبار باقی نہ رہے۔

ب: کوئی ایسی کم سے کم مدّت مقرر کی جائے کہ اسکے اندر شرکت لازمی ہو اور کوئی شریک اس سے پہلے اسے ختم نہ کرسکے۔

---

(۱) شامی: ۳۱۲/۴، بدائع الصنائع: ۷۷/۶، ص: ۹۵، ۹۶، ۹۷، ۱۰۵۔

عصر حاضر کی تجارتوں میں پہلی صورت کی ضرورت بڑی بڑی تجارتی کمپنیوں اور مالیاتی اداروں میں اسلئے پیش آتی ہیں کہ ان اداروں کو ہر مالی سال کے آخر میں سالانہ رپورٹ تیار کر کے شرکاء کے درمیان نفع تقسیم کرنا ہوتا ہے، ظاہر ہے کہ شرکاء کو حتمی بنیادوں پر نفع اسی صورت میں دیا جاسکتا ہے جب ہر سال کے آخر میں شرکت کے عقد کو ختم کیا جائے اسلئے کہ اگر یہ شرکت کا معاملہ سالہا سال تک جاری رہے تو اس صورت میں شرکاء کو ملنے والا نفع یقینی نہ ہوگا جس سے لامحدود مسائل پیدا ہوں گے۔(۱)

لہذا اس بات کی ضرورت پیش آتی ہے کہ شرکت کے معاملے کو کسی زیادہ سے زیادہ متعین مدت مثلاً ایک سال کے ساتھ مقید کر دیا جائے کہ اس کے بعد پہلی شرکت ختم ہو جائے اور نئے سال سے نئی شرکت شروع ہو جائے۔

اور دوسری صورت کی ضرورت اس لئے پیش آتی ہے کہ بہت سی تجارتی کمپنیوں اور اداروں کو شرکت کے نتائج حاصل کرنے میں کچھ وقت درکار ہوتا ہے جس کے لئے انہیں متواتر اور مسلسل کوششوں کی ضرورت ہوتی ہے لہذا ان حالات میں اگر کوئی شریک کسی تجارت یا عقد شرکت کے بالکل ابتدائی مرحلے میں شرکت ختم کر دے تو بہت سے شرکاء کی محنت ضائع ہو جائے گی بلکہ اس بات کا بھی قوی امکان ہے کہ ایسی صورت میں دوسرے شرکاء کو مالی نقصان کا سامنا کرنا پڑے، لہذا اگر شرکاء باہمی

---

(۱) کیونکہ نفع کی حتمی تقسیم شرکت کے عقد کو ختم کئے بغیر نہیں ہوسکتی، اس لئے کہ شریعت کا یہ اصول ہے کہ اگر شرکت کے تحت کئی معاملات ہوتے رہے ہوں اور بعض میں نفع ہوا ہو اور وہ شرکاء میں تقسیم کر دیا جائے لیکن بعض میں نقصان بھی ہوا ہو تو شرکت ختم کرتے وقت دیکھا جائے کہ اب عقد شرکت کا کل کتنا سرمایہ موجود ہے اگر موجودہ سرمایہ شرکت کے ابتدائی سرمائے سے بھی کم ہو تو پھر شرکاء سے ان کو دیا گیا نفع واپس لے کر شرکت کے اصل سرمائے کو پورا کیا جاتا ہے اور اگر کچھ رقم زائد بچے اسے شرکت کے اصولوں کے مطابق شرکاء کے درمیان تقسیم کیا جاتا ہے۔

رضامندی سے ابتداءً ہی میں یہ شرط لگالیں کہ کوئی شریک کسی سخت مجبوری کے بغیر فلاں مدت تک شرکت سے نہیں نکلے گا تو ایسا کرنا جائز ہے۔

لیکن یہاں ایک اور اہم سوال پیدا ہوتا ہے وہ یہ کہ آج کل اسلامی بینک اپنے کلائنٹس کو یہ سہولت فراہم کرتے ہیں کہ وہ جب چاہیں اپنی رقم بینک سے نکلوالیں چنانچہ عملی طور پر بھی ایسا ہو رہا ہے کہ کلائنٹ جب ضرورت محسوس کرتا ہے بینک سے اپنی رقم نکلوالیتا ہے تو اس صورت کا مطلب یہ ہوا کہ یہاں شرکت کے اندر اس شرط پر رقم رکھوائی جارہی ہے کہ ایک شریک جب چاہے شرکت کے عقد سے نکل جائے تو سوال یہ ہے کہ کیا کسی شریک کے لئے شرکت کے اندر ایسی شرط لگانے کی گنجائش ہے یا نہیں؟ اور کیا جاری کاروبار سے کسی ایک شریک کے نکل جانے کی صورت میں بقیہ شرکاء کے درمیان شرکت باقی رہے گی یا ختم ہوجائیگی؟

اس سلسلے میں قدیم فقہی ماخذ میں کوئی صریح عبارت تو نہیں ملتی البتہ اس سے ملتے جلتے درج ذیل دو مسائل پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ یہ صورت جائز ہونی چاہئے۔

۱۔عقدِ شرکت کے اندر ہر شریک کو یہ حق حاصل ہے کہ وہ جس وقت چاہے عقد شرکت ختم کردے البتہ یہ ضروری ہے کہ جو شریک شرکت ختم کرنا چاہتا ہے وہ دوسرے فریق کو اس کی اطلاع دے تاکہ اسے کوئی نقصان نہ ہو۔(۱)

۲۔اگر عقدِ شرکت کے اندر تین یا تین سے زیادہ شرکاء ہوں تو کسی ایک شریک کے مرجانے یا پاگل ہوجانے یا مرتد ہوجانے سے صرف میت یا پاگل یا مرتد کے حق میں تو شرکت ختم ہوگی لیکن دیگر شرکاء کے حق میں شرکت برقرار رہے گی۔(۲)

---

(۱) بدائع الصنائع(۶/۷۷)

(۲)شرح المجلة للأتاسی (۴/۲۷۷) رقم المادة: ۱۳۵۲، ایضاً فی رد المحتار (۴/۳۲)

ان دو مسئلوں پر قیاس کرتے ہوئے یہ کہا جاسکتا ہے کہ کسی شریک کے عقد شرکت سے نکلنے کی وجہ سے اگر دوسرے شرکاء اور بینک کو کوئی نقصان نہ ہو تو اس کی گنجائش ہے۔(۱) اور اس کے نکل جانے کی صورت میں دیگر شرکاء کے درمیان شرکت فسخ نہ ہوگی خصوصاً عصر حاضر میں جہاں بڑے پیمانے پر تجارتی صنعتیں اور بینک کام کررہے ہوں ایسی صورت میں اگر کوئی شریک اپنی ذاتی مجبوری کے پیش نظر عقد شرکت سے نکلنا چاہتا ہے تو اگر اس کی وجہ سے دیگر شرکاء کی شرکت بھی فسخ کردی جائے تو بڑے پیمانے پر نقصان ہونے کا بھی اندیشہ ہے کیونکہ اس کی وجہ سے پوری صنعت یا بینک کا جاری کاروبار ختم ہو جائے گا لہذا دوسرے شرکاء کو ضرر سے بچانے کے لئے اور مذکورہ دو نظائر پر قیاس کرتے ہوئے یہ کہا جاسکتا ہے کہ کسی ایک شریک کے چلے جانے سے بقیہ شرکاء کے درمیان شرکت ختم نہیں ہوگی بلکہ بدستور رہے گی۔

نفع کے اعتبار سے غرر

شرکت کے اندر یہ ضروری ہے کہ عقد کے وقت نفع اس طرح معلوم و متعین ہو کہ اس کا باہمی تناسب طے کیا جائے مثلاً فلاں فریق کو نفع کا چالیس فی صد (۴۰%) اور فلاں کو ساٹھ فیصد (۶۰%) ملے گا۔

لہذا اگر نفع متعین نہ کیا گیا مثلاً کسی فریق سے یوں کہا گیا کہ جو نفع ہوا ہم اس میں سے تجھے بھی کچھ دیدیں گے تو اس صورت میں جہالت کے اعتبار سے غرر کی خرابی لازم آجائیگی لہذا یہ صورت شرعاً ناجائز قرار پائے گی۔

---

(۱) عملی طور پر یہ بات سامنے آئی ہے کہ کسی ایک شریک کے نکلنے سے بینک یا دیگر شرکاء کو کوئی نقصان نہیں ہوتا ،اسلئے بینک یہ سہولت فراہم کرتا ہے کہ کلائنٹ جب چاہے اپنی رقم نکلوالیں۔

کیا کسی فریق کیلئے متعین لیکن غیر مشاع نفع مقرر کیا جا سکتا ہے؟:

اسی طرح اگر نفع عقد کے وقت متعین تو کیا گیا لیکن باہمی تناسب (یعنی مشاع) کے طریقے پر متعین نہ کیا گیا بلکہ ایک فریق نے دوسرے فریق کو مثلاً ایک لاکھ روپے دیتے ہوئے کہا کہ مجھے ہر ماہ ایک ہزار بطور نفع دے دینا، باقی جتنا نفع ہو وہ آپ کا ہوگا تو یہ بھی غرر (Uncertainty) کی وجہ سے ناجائز ہے کیونکہ اس صورت میں اس بات کا احتمال موجود ہے کہ ایک فریق نے اپنے لئے جتنا نفع مقرر کیا ہے شرکت کے سارے سرمائے سے صرف اتنا ہی نفع ہو یا اس سے کم ہو یا نقصان ہو تو ان تمام صورتوں میں ایک فریق کو تو اپنا مقرر کردہ نفع مل جائیگا لیکن دوسرا فریق نفع سے محروم رہے گا بلکہ بعض صورتوں میں اسے اپنی طرف سے سرمایہ دینا پڑے گا اس طرح گویا اس کا نفع غیر یقینی کیفیت (Uncertainty) کا شکار ہو جائیگا اور اسی کا نام "غرر" ہے۔

اس صورت میں ایک اور خرابی یہ لازم آتی ہے کہ اس کو اختیار کرنے سے شرکت کی حقیقت ہی ختم ہو جاتی ہے کیونکہ اس میں ایسے احتمالات موجود ہیں جن میں صرف ایک شریک کو نفع ملتا ہے اور دوسرا شریک نفع سے محروم رہتا ہے حالانکہ اس عقد کی حقیقت یہ ہے کہ "نفع کی صورت میں دونوں شریک نفع میں شریک ہوں" تو گویا ان صورتوں میں شرکت کی حقیقت ہی باقی نہ رہی اسلئے بھی یہ صورت ناجائز ہے۔

نفع کی ایک خاص حد کے بعد ایک فریق کو محروم کرنا:

اسی طرح بعض مالیاتی اداروں نے تقسیم نفع کا یہ طریقہ شروع کیا ہے کہ مثلاً اپنے ڈیپازیٹر سے کہتے ہیں کہ اگر نفع دس لاکھ یا اس سے کم کم ہوا تو اس میں ساٹھ فیصد ہمارا اور چالیس فیصد تمہارا ہوگا لیکن اگر نفع دس لاکھ سے بڑھ گیا تو پھر سارا زائد نفع ہمارا

ہوگا، آپ کو اس زائد میں سے کچھ نہیں ملے گا، تقسیم نفع کی یہ صورت بھی شرعاً جائز نہیں کیونکہ اس میں اگرچہ مکمل طور پر ایک فریق نفع سے محروم نہیں ہوتا لیکن نفع کی ایک حد کے بعد اسے محروم کردیا جاتا ہے گویا اس حد تک نفع کے بعد نفع کے اندر شرکت کی حقیقت ختم ہوجاتی ہے تو جس طرح مذکورہ بالا صورت میں شرکت کی حقیقت اٹھ جانے کی وجہ سے اسے ناجائز کہا گیا ہے، اسی طرح اس میں بھی جزوی طور پر شرکت کی حقیقت اٹھ جانے کی وجہ سے عدم جواز کا حکم لگایا جائیگا۔

نیز مذکورہ حد سے زیادہ نفع ہونے کی صورت میں ڈیپازیٹر کو کچھ نہ ملنے کی وجہ سے اب مجموعی نفع میں بینک اور ڈیپازیٹر کے نفع کا تناسب بدل جائیگا (بینک کا تناسب ساٹھ فیصد سے زیادہ ہوجائیگا جبکہ ڈیپازیٹر کا تناسب چالیس فیصد سے کم ہوجائیگا) اور چونکہ یہ معلوم نہیں کہ مذکورہ حد سے کتنا زیادہ نفع ہوگا تو گویا یہ معلوم نہیں کہ بینک اور ڈیپازیٹر کے درمیان نفع کی تقسیم کا تناسب کیا ہوگا۔ تو چونکہ یہ ایک ایسی صورت ہے جس میں ایک خاص حد کے بعد نفع کی تقسیم کا تناسب مجہول ہوجاتا ہے، اسلئے بھی یہ عقد جائز نہ ہوگا۔

نفع کی ایک خاص حد کے بعد تقسیم نفع کی شرح میں اختلاف:

البتہ بعض مرتبہ کوئی بینک یا مالیاتی ادارہ کبھی اپنے کلائنٹ سے یہ معاہدہ کرتا ہے کہ مثلاً نفع دو لاکھ تک ہوا تو اس میں ساٹھ فیصد ہمارا اور چالیس فیصد تمہارا ہوگا لیکن نفع مثلاً دو لاکھ سے زیادہ ہوا تو پھر مثلاً اسّی فیصد نفع ہمارا اور بیس فیصد نفع تمہارا ہوگا گو اس صورت کے اندر نفع کی مختلف صورتوں میں تقسیم نفع کی شرح مختلف ہوتی ہے۔

اس مسئلے کے بارے میں اگرچہ جستجو کے باوجود فقہی کتب کے اندر کوئی صریح جزئیہ نہیں ملا تاہم شرکت کے بنیادی اصولوں کی روشنی میں صورت جائز معلوم ہوتی ہے

کیونکہ اس کے اندر کسی بھی مرحلے پر کسی شریک کو نفع سے محروم نہیں کیا جا رہا اور فریقین کو یہ بھی معلوم ہے کہ کس مرحلے پر کس کا کتنا نفع ہوگا۔

البتہ یہاں یہ بات قابل لحاظ ہے کہ اگر چہ یہ صورت اپنی حقیقت کے اعتبار سے تو جائز ہے لیکن بعض مرتبہ اس کی بنیاد پر ایک حیلہ کیا جاتا ہے وہ یہ کہ اگر بازار میں سود کی شرح پانچ فیصد ہے تو بینک اپنے ڈیپازیٹر سے کہتا ہے کہ اگر ہمیں پانچ فیصد تک نفع ہوا تو پھر کل نفع کا ۹۹% آپ کا ہوگا اور ۱% ہمارا، لیکن اگر نفع اس سے بڑھ گیا تو پھر اگلے نفع میں ۹۹% ہمارا ہوگا اور ۱% آپ کا۔

یہ حیلہ اس لئے اختیار کیا جاتا ہے کہ مالیاتی اداروں کی خواہش یہ ہوتی ہے کہ عام بینک جو سود دے رہے ہیں انہیں اس سے زیادہ رقم اپنے ڈیپازیٹر کو نہ دینا پڑے اور ڈیپازیٹر بھی یہ چاہتا ہے کہ اسے عام بینکوں سے جتنا ملتا ہے، اس سے کم اسلامی بینک سے نہ ملے۔

اس حیلے کو اختیار کرنا دو اعتبار سے درست نہیں:

۱۔ اس صورت میں تقسیم نفع کی شرح فیصد بالکل برائے نام ہے شریعت مطہرہ میں کہیں دور دور تک اس کی نظیر نہیں ملتی کہ دو شرکاء نے آپس میں اس طرح شرکت کی ہو کہ ایک شریک کے لئے نفع کا ۹۹% اور دوسرے کے لئے صرف ۱% مقرر ہو، گویا یہ شرح مقرر کرنا شرکت کے عرف کے خلاف ہے۔ ظاہر ہے کہ تقسیم نفع کی شرح ایسی ہونی چاہئے جو شرکت کے عرف میں داخل ہو۔

۲۔ دوسری بات یہ ہے کہ سودی نظام کے مقابلے میں شرکت کا طریقہ شرعاً اس لئے بھی پسندیدہ ہے کہ اس کی وجہ سے تقسیم دولت کا صحیح نظام وجود میں آتا ہے، دولت محض چند ہاتھوں کے اندر سمٹنے کے بجائے امیر وغریب دونوں کے درمیان

متناسب طریقے سے تقسیم ہو جاتی ہے جبکہ سودی نظام میں دولت چند مالدار ہاتھوں کے اندر سمٹ کر رہ جاتی ہے اگر شرکت کے اندر بھی تقسیم نفع کا یہی حیلہ اختیار کیا گیا تو پھر عقد شرکت کے وہ نتائج حاصل نہ ہوں گے جو شریعت میں مطلوب ہیں اسلئے تقسیمِ نفع کے اس مصنوعی طریقۂ کار سے اجتناب کرنا ضروری ہے۔

شرکت کے جاری عقود میں نفع میں جہالت کے اعتبار سے غرر کی ایک صورت:

نفع میں جہالت کے اعتبار سے ''غرر'' کی ایک صورت شرکت کے جاری عقود میں پیش آتی ہے جہاں مختلف شرکاء مختلف اوقات میں کسی اسلامی بینک یا شراکتی ادارہ کے پاس اپنا سرمایہ جمع کراتے ہیں اور مختلف اوقات میں نکالتے رہتے ہیں اس صورت میں اس بات کا اندازہ لگانا بہت مشکل ہوتا ہے کہ کس شریک کے سرمائے پر کتنا نفع ہوا؟ کیونکہ اس کے اندر یہ احتمال موجود ہے کہ ایک شریک کا سرمایہ چھ ماہ تک استعمال ہوا لیکن ان ایام میں سرمایہ کاری کے مناسب مواقع نہ ملنے کی وجہ سے نفع بہت ہی کم ہوا ہو اور جبکہ ایک دوسرے شریک کا سرمایہ صرف تین ماہ رہا لیکن ان دنوں سرمایہ کاری کے اچھے مواقع ملنے کی وجہ سے خوب نفع حاصل ہو، اور شرکت کی اصل روح یہی ہے کہ جس شریک کے مال پر جتنا نفع ہوا اسے اسی کے تناسب سے نفع دیا جائے۔

اسلامی مالیاتی ادارے اور بینک اپنے کلائنٹس کو ان کے سرمائے کے حقیقی نفع کا حصہ اس وقت دے سکتے ہیں جب شرکت کی بنیاد پر رقوم ایک دفعہ اکٹھی جائیں اس سے ایک پول تیار کیا جائے اس سے سرمایہ کاری کی جائے اور پھر کسی معینہ تاریخ پر اس شرکت کو ختم کر کے نفع یا نقصان کا حساب کیا جائے اور شرکت کی اصل روح بھی یہی

ہے لیکن بینکوں کے اندر اس طریقہ کو جاری کرنے کا مطلب یہ ہوگا کہ وہ اپنے کلائنٹس سے سرمایہ ایک ہی وقت میں وصول کریں اور پھر ایک متعینہ تاریخ پر ہی جا کر انہیں شرکت کا سرمایہ بمع نفع واپس کریں، ظاہر ہے کہ عملاً اس طرح کرنا تقریباً ناممکن ہے کیونکہ بینکوں میں سرمایہ لانے والے لوگ مختلف طرح کے ہوتے ہیں، ہر آدمی اسی وقت سرمایہ لاسکتا ہے جب اس کے پاس سرمایہ کاری کے لئے زائد سرمایہ موجود ہو اور وہ اس سے بینک کے ذریعے سرمایہ کاری بھی کرنا چاہے اس لئے بینکوں کے لئے یہ ضروری ہوتا ہے کہ ہر روز اکاؤنٹ کھلوانے کی سہولت فراہم کریں تا کہ جس وقت جس شخص کے پاس سرمایہ کاری کے لئے رقم جمع ہو وہ اس وقت آ کر بینک میں جمع کرادے، اگر بینک یہ پابندی لگادے کہ مثلاً وہ صرف یکم جنوری اور یکم جولائی کو ہی سرمایہ کاری کے لئے رقم وصول کرے گا تو اس طرح بہت سے کھاتے دار اس بات پر مجبور ہوں گے کہ اپنی بچی ہوئی رقم کو کسی نفع بخش اکاونٹ میں رکھنے سے پہلے کئی ماہ انتظار کریں اس سے نہ صرف صنعت وتجارت کی ترقی کے لئے بچتوں کے استعمال میں رکاوٹ پیدا ہوگی بلکہ طویل عرصے کے لئے تمویلی سرگرمیوں کا پہیہ بھی جام ہوجائیگا۔

اسلئے بینکوں کی سرمایہ کاری کا تقاضا یہی ہے کہ اس میں ہر روز رقم جمع کرانے کی سہولت موجود ہو لیکن اس صورت میں وہی مشکل پیش آتی ہے کہ نفع کی حقیقی تقسیم کا حساب لگانا بہت مشکل ہے۔

اس مشکل کا حل یہ تجویز کیا گیا ہے کہ بینکوں کو اس بات کی اجازت دی جائے کہ وہ اپنا منافع ''اناج یومی'' (Daily Products) کی بنیاد پر تقسیم کریں اس طریقے پر نفع تقسیم کرنے کی صورت یہ ہے کہ بینک ایک متعینہ مدت کے بعد مثلاً ایک سال بعد حساب لگائے کہ اسے اس عرصہ میں کل کتنا نفع حاصل ہوا پھر اس نفع کو اس

سرمائے پر تقسیم کرے جس پر یہ نفع ملا اور اس مدت پر تقسیم کرے جس مدت میں یہ نفع حاصل ہو جس سے یہ معلوم ہو جائے گا کہ فی یوم فی روپیہ کتنا نفع ہوا اب اس کے ذریعے سے نفع کی تقسیم آسان ہو جائیگی، مثلاً اس کے ذریعے سے معلوم ہوا کہ ایک روپے پر فی یوم دو پیسے نفع ہوا لہذا اگر کسی شخص کا ایک روپیہ سو دن کیلئے سرمایہ کاری کیلئے استعمال ہوا تو اس کا نفع دو سو پیسے (یعنی دو روپے) ہوگا خواہ اس کا سرمایہ سو دن مسلسل استعمال ہوا ہو یا مختلف اوقات میں اور اگر کسی کا روپیہ دو سو دن کیلئے استعمال ہوا یا کسی کے دو روپے ایک سو دن کیلئے استعمال ہوئے تو اس کا نفع چار سو پیسے (یعنی چار روپے) ہوگا، اس طرح رقم کی کسی بھی مقدار اور مدت کو جاننے کے بعد اس کا نفع معلوم کرنا آسان ہوگا۔

یہ صورت اگر چہ عملی اعتبار سے آسان اور قابل عمل ہے لیکن یہاں یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ کیا شرعی نقطۂ نظر سے ایسا کرنے کی گنجائش ہے یا نہیں؟ اور کیا شریعت میں اس کی کوئی نظیر موجود ہے کہ اس پر قیاس کر کے اس کے جواز کا حکم لگایا جا سکے۔

اسکے جواب میں کہا گیا ہے کہ شرعاً تقسیم نفع کے لئے اس طریقہ کو اختیار کرنے کی گنجائش ہے کیونکہ اس جیسی ملتی دو اور صورتیں موجود ہیں جنہیں شریعت نے جائز قرار دیا ہے لہذا ان پر قیاس کرتے ہوئے اسے جائز کہا جا سکتا ہے۔

پہلی نظیر ''شرکۃ الاعمال'' کی ہے جسے ''شرکۃ الأبدان'' بھی کہا جاتا ہے، اس میں دو یا زائد کاریگر مثلاً دو درزی اس بات پر شرکت کا عقد کرتے ہیں کہ دونوں کپڑے سئیں گے اور اس پر جو اجرت ملے گی وہ دونوں کے درمیان مثلاً آدھی آدھی ہوگی اب اس معاہدے کے تحت جو بھی اجرت ملے گی وہ دونوں کے درمیان نصف نصف ہوگی خواہ دونوں کا عمل برابر ہوگا یا ایک کا عمل کم اور دوسرے کا زیادہ۔(۱)

---

(۱)بدائع الصنائع: (۶/۶۵)

اس صورت میں قیاس کا تقاضا تو یہ ہے کہ جو شریک زیادہ کام کرے وہ زیادہ اجرت کا مستحق ہو اور جو شریک کم کام کرے اسے کم اجرت دی جائے لیکن چونکہ دونوں نے کام کی ذمہ داری برابر برابر قبول کی ہے اس لئے کم عمل کرنے والا زیادہ کام کرنے والے کے برابر اجرت کا مستحق ہوگا۔

دوسری نظیر اختلاطِ اموال کا مسئلہ ہے۔ وہ یہ کہ عقد شرکت کے صحیح ہونے کے لئے یہ ضروری نہیں ہے کہ شرکاء اپنا سرمایہ آپس میں ملائیں بلکہ اگر ہر شریک کا سرمایہ اسی کے پاس رہے تو بھی شرکت صحیح ہو جاتی ہے۔

اس کا تقاضا یہ ہے کہ اگر الف کے پاس دراہم ہیں اور ''ب'' کے پاس دینار ہیں اور وہ آپس میں عقد شرکت کرتے ہیں۔ آپس میں مال ملائے بغیر اپنے اپنے مال سے تجارت کرتے ہیں تو بھی حاصل ہونے والے نفع میں دونوں طے شدہ نسبت کے مطابق شریک ہوں گے۔

ان نظائر پر غور کرنے کے بعد یہ بات سامنے آتی ہے کہ شرکت کے اندر یہ ضروری نہیں کہ کسی شریک کو صرف اس کی اپنی رقم پر حاصل ہونے والا منافع ہی دیا جائے بلکہ ایک مرتبہ عقد شرکت کی وجہ سے جب مشترکہ حوض (Pool) وجود میں آ گیا تو اس سے حاصل ہونے والا نفع تمام شرکاء کو ملے گا خواہ ان کی رقم کسی مخصوص معاہدے میں استعمال ہوئی یا نہ ہوئی ہو جس طرح شرکۃ الاعمال میں ایک درزی اس کپڑے کی آدھی اجرت کا مستحق ہو جاتا ہے جسے اس نے سیا نہ ہو اور دوسری نظیر میں جب ''الف'' ''ب'' کے ساتھ ایک عقد شرکت میں داخل ہو جاتا ہے چاہے اس نے ابھی تک اپنی رقم مشترکہ حوض میں صرف نہ کی ہو اور پھر بھی یہ ان معاہدوں کے منافع میں اپنے حصے کا حق دار ہوتا ہے جو ''ب'' نے عقد مشترکہ کے نتیجے میں حاصل کئے۔

یہاں ایک اور سوال پیدا ہوتا ہے، وہ یہ کہ شرعاً شرکاء کے درمیان حتمی طور پر نفع اسی وقت تقسیم کیا جاسکتا ہے جب شرکت کے عقد کو مکمل طور پر ختم کر دیا جائے۔(۱)

عقد شرکت کے ختم ہونے سے قبل اگر نفع تقسیم کیا جائے تو وہ علی الحساب ہوتا ہے جس کا حساب شرکت کے خاتمے پر کیا جاتا ہے اگر آخر تک وہ نفع برقرار رہے یا بڑھ جائے تو شرکاء کو دیا گیا نفع ان کے پاس رہتا ہے مزید جو بڑھا ہے وہ حساب کر کے دیدیا جاتا ہے لیکن اگر بعد کے تجارتی معاملات میں نقصانات کا سامنا کرنا پڑے یہاں تک کہ ان نقصانات کی وجہ سے اصل سرمایہ ڈوب جائے یا کم ہوجائے تو شرکاء کو دیا گیا نفع واپس لے کر اس کے ذریعے پہلے اصل سرمایہ پورا کیا جاتا ہے اصل سرمائے کی مقدار پوری کرنے کے بعد اگر کچھ بچ جائے تو اسے شرکاء کے درمیان تقسیم کیا جاتا ہے ورنہ وہ نفع سے محروم رہتے ہیں۔

ظاہر ہے کہ بینکوں کے لئے اس طرح حقیقی بنیادوں پر اس طرح نفع تقسیم کرنا بہت مشکل ہے اس لئے کہ بینکوں کے اندر معاملات سال یا چھ ماہ کے وقفے کے بعد ختم نہیں ہوتے بلکہ سالہا سال تک مسلسل چلتے رہتے ہیں تو جب مثلاً ایک سال بعد بینک کے جاری معاملات ختم نہیں ہوتے تو بینک کے لئے ایک سال کی مدت کا یہ حساب لگانا درست نہیں کہ اس عرصے میں کل سرمائے پر کتنا نفع ہوا اور پھر اس کی بنیاد پر انتاج یومی (Daily Producets) کے ذریعے منافع تقسیم کرنا بھی صحیح نہیں ہوگا۔

اس کا جواب یہ دیا گیا ہے کہ اگر چہ شرکت کے معاملات کو حقیقی طور پر ختم کرنا

---

(۱) اس صورت میں اگر سارے اثاثے نقد کی شکل میں ہوں تو انہیں شرکاء کے درمیان ان حصوں کے مطابق تقسیم کیا جاتا ہے لیکن اگر اثاثہ جات سیال شکل میں نہ ہوں تو شرکاء دو باتوں میں سے کسی پر اتفاق کر سکتے ہیں یا تو اثاثہ جات کی تنفیض کر لیں (یعنی بیچ کر نقد میں تبدیل کر لیں) یا انہیں اسی حالت میں تقسیم کر لیں۔

مشکل ہے البتہ یوں کیا جاسکتا ہے کہ ایک متعینہ مدت مثلاً ہر سال کے آخر میں شرکت کو حکمی طور پر ختم کردیا جائے اور پھر اس کی بنیاد پر نفع کی تقسیم ہو البتہ سال ختم ہونے سے پہلے جو نفع شرکاء کو دیا جائے وہ علی الحساب ہو اور مالی سال کے اختتام پر دیکھا جائے کہ اگر انہیں کم نفع دیا گیا ہے تو مزید دے دیا جائے اور اگر زیادہ دیا گیا تھا تو زائد واپس لے لیا جائے۔

یہ سب تفصیل اس وقت ہے جب ڈیپازیٹر کی رقم بینک کے پاس رہے لیکن اگر ڈیپازیٹر اپنا سرمایہ نکال کر جارہا ہو اور بینک کے ایڈوانسز (Advances) میں جامد اثاثہ جات (Fix Assets) جیسے اجارہ وغیرہ دس فیصد سے زیادہ ہوں تو نکلنے والے شریک کو سابقہ اعلان شدہ ریٹ کے حساب سے نفع دیکر حتمی طور پر فارغ بھی کیا جاسکتا ہے فقہی طور پر یہ نکلنے والے شریک کی اپنے حصہ کی بیع ہوگی، بیع کسی بھی قیمت پر ہوسکتی ہے۔ البتہ اگر صرف مرابحہ ہی میں پیسے لگے ہوئے ہیں اور جامد اثاثے (Fix Assets) دس فیصد سے کم ہیں تو پھر حتمی طور پر فارغ نہیں کیا جاسکتا۔

مشارکہ

مشارکہ دراصل شرکت ہی کی ایک قسم ہے کیونکہ اس میں بھی دونوں فریق سرمایہ لگاتے ہیں فرق صرف اتنا ہے کہ اس میں ایک فریق کام کرتا ہے اور دوسرا فریق کام نہیں کرتا، لہذا غرر سے بچنے کے لئے اس کے اندر بھی ان تمام شرائط کا لحاظ رکھنا ضروری ہے جن کا شرکت میں لحاظ رکھنا ضروری ہے اسلئے جن موضوعات پر شرکت کے اندر گفتگو ہوچکی ہے انہیں یہاں نہیں دہرایا جائیگا، البتہ اسلامی بینکاری میں مشارکہ کی ایک نئی قسم مشارکہ متناقصہ (Diminishing Musharakah) متعارف ہوئی ہے اس پر غرر کے حوالے سے ضروری گفتگو ذیل میں کی جاتی ہے۔

مشارکہ متناقصہ (Diminishing Musharakah):

مشارکہ متناقصہ میں سب سے پہلے دوفریق مل کر مشترکہ طور پر کوئی چیز خریدتے ہیں پھران میں سے ایک فریق دوسرے فریق کا حصہ تھوڑا تھوڑا کرکے خریدتا ہے اس دوران وہ اس فریق کے مملوکہ حصے کا کرایہ بھی ادا کرتا رہتا ہے پھر جب وہ مکمل حصے خرید لیتا ہے تو وہ سارے اثاثے (Asset) کا مالک بن جاتا ہے، اسلامی بینکوں میں یہ طریقہ مکانات (Homes) کی تمویل کے لئے اختیار کیا جاتا ہے۔

اسلامی بینکوں میں رائج یہ طریقہ کار درج ذیل مراحل میں مکمل ہوتا ہے:

۱) پہلے مرحلے پر بینک اور کلائنٹ مل کر مکان خریدتے ہیں مثلاً بینک مکان کا اسی (۸۰%) فیصد اور کلائنٹ بیس (۲۰%) فیصد خریدتا ہے۔(۱)

۲) بینک اپنا حصہ کلائنٹ کو کرائے پر دے دیتا ہے۔

۳) کلائنٹ بینک سے وعدہ کرتا ہے کہ وہ بینک سے اسکے حصے (Units) خرید لے گا۔

۴) اس وعدے کے مطابق وہ بینک سے اس کے حصے ایک ایک کرکے خریدتا ہے۔

۵) جب تک پورے حصے نہیں خرید لیتا، اس وقت تک بینک کی ملکیت میں موجود حصوں (Units) کا کرایہ ادا کرتا ہے۔

---

(۱) یہاں اس بات کا خیال رکھنا انتہائی ضروری ہے کہ جب کلائنٹ بینک کے پاس ہوم مشارکہ کی سہولت حاصل کرنے آرہا ہو تو وہ مالک مکان سے پہلے سے مکان نہ خرید چکا ہو، اگر اس نے پہلے سے مکان خرید لیا یعنی اس کے اور مالک مکان کے درمیان ایجاب وقبول (Offer & Acceptancp) ہوگیا تو اب بینک درمیان میں نہیں آسکتا۔

مشارکہ کی اس صورت پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ اس میں دوعقد ساتھ ساتھ چل رہے ہوتے ہیں ایک اجارہ کا عقد جسکی وجہ سے کلائنٹ بینک کو کرایہ ادا کرتا ہے دوسرے بیع کا عقد جس کی وجہ سے کلائنٹ بینک سے اس کے مملوکہ حصّے (Units) خریدتا رہتا ہے اور یہ بات پیچھے گذر چکی ہے کہ ایک عقد میں دو معاملات کرنا جائز نہیں کیونکہ اس کی وجہ سے غرر کی خرابی پیدا ہوتی ہے اسلئے یہاں یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ مشارکہ متناقصہ میں مذکورہ خرابی کی وجہ سے اسے ناجائز ہونا چاہئے۔

اس کا جواب یہ ہے کہ ایک عقد کے اندر دو معاملات کے پائے جانے کی وجہ سے عقد اس وقت تک ناجائز ہوتا ہے جب ان میں سے ایک معاملہ دوسرے کے ساتھ مشروط (Conditional) ہو جیسے کوئی شخص یہ کہے کہ میں اپنا مکان تمہیں اس شرط پر کرائے پر دیتا ہوں کہ تم اپنی گاڑی مجھے فروخت کرو، اور اس کی وجہ سے غرر اس طرح پیدا ہوتا ہے کہ عقد کے وقت معلوم نہیں ہوتا کہ دوسرا شخص اسے اپنی گاڑی فروخت کریگا یا نہیں لہذا جب تک دوسرا شخص مستقبل میں اسے اپنی گاڑی فروخت نہ کرے اس وقت کرائے کا عقد مکمل نہیں ہوتا (گویا اس میں ایک عقد کا مکمل ہونا دوسرے عقد پر موقوف ہوتا ہے) جبکہ مشارکہ متناقصہ کے اندر ایسی صورت نہیں کیونکہ یہاں ایک معاملہ دوسرے معاملے کے ساتھ مشروط نہیں لہذا اگر کسی وجہ سے کلائنٹ بینک کے حصوں (Units) کو نہ خریدے یا خریدنا بند کرے تو اس کی وجہ سے اجارہ کا عقد ختم نہیں ہوتا بلکہ بدستور باقی رہتا ہے اور کلائنٹ کرایہ ادا کرنے کا پابند ہوتا ہے اسلئے یہ صورت غرر میں داخل نہیں۔

مضاربت

مضاربت بھی چونکہ دو فریقوں کے درمیان ایک طرح کی شرکت ہے کہ ایک فریق سرمایہ لگاتا ہے اور دوسرا فریق عمل کرتا ہے۔ اسلئے اس میں سرمایہ، مدت اور نفع کے اعتبار سے انہی شرائط کا لحاظ رکھنا ضروری ہے جن کا شرکت میں لحاظ رکھنا ضروری ہے البتہ کچھ باتیں جو صرف مضاربہ سے متعلق ہیں انہیں یہاں ذکر کیا جاتا ہے۔

سروسز میں مضاربہ:

سروسز میں مضاربہ کا مطلب یہ ہے کہ ایک فریق سرمایہ فراہم کرے اور دوسرا فریق اس سرمائے کو عام تجارت میں لگانے کے بجائے کوئی سروس فراہم کرے۔ اسکی ایک کی صورت یہ ہے کہ مثلاً کوئی شخص کسی کو پبلک کال آفس کے لئے ٹیلی فون لے کر دے اور یہ معاہدہ ہو کہ اس سے جو نفع حاصل ہوگا، وہ دونوں کے درمیان طے شدہ نسبت کے مطابق تقسیم ہوگا، اکثر فقہاء کرام اس صورت کو ناجائز کہتے ہیں کیونکہ اس میں رأس المال نقد رقم کے بجائے سامان کی شکل میں ہے اور شرکت کی طرح مضاربت میں بھی رأس المال کا نقود کی شکل میں ہونا ضروری ہے، جبکہ حنابلہ کے نزدیک یہ صورت جائز ہے، اگرچہ ضرورت کے وقت بعض معاصرین نے حنابلہ کے قول کو اختیار کرنے کی گنجائش دی ہے، تاہم بہتر یہ ہے کہ ایسی صورت میں مضاربہ کرنے کے بجائے اجارہ کرلیا جائے کہ مشین حاصل کرنے والا شخص اصل مالک کو متعین رقم کرائے کے طور پر دیتا رہے، یہ صورت بآسانی قابل عمل ہے۔

رہن (Mortgage)

کسی جائز حق کی وصولی کیلئے کسی چیز کو روکنا تا کہ اس کے ذریعے حق وصول کرنا آسان ہو، رہن کہلاتا ہے۔

آج کل کی تجارت اور بینکوں کے معاملات میں قرضہ کی وصولیابی کو یقینی بنانے کے لئے مختلف طرح کی ضمانتیں (Guaranties) لی جاتی ہیں، ان میں سے ایک قسم رہن (Mortgage) ہے۔

عقدِ رہن کی ایک خاص بات یہ ہے کہ یہ عقدِ تبرع بھی ہے اور عقدِ معاوضہ بھی، اس میں اس اعتبار سے عقدِ تبرع والا پہلو ہے کہ اس میں رہن کے طور پر دی جانے والی چیز کسی چیز کا عوض نہیں ہوتی بلکہ جونہی مقروض قرض ادا کر دیتا ہے وہ اپنا رہن واپس لے لیتا ہے اور اس اعتبار سے یہ عقد معاوضہ کے مشابہ ہے کہ اگر وہ قرضہ ادا نہ کرے تو قرض خواہ کو یہ حق حاصل ہوتا ہے کہ اسے بیچ کر اپنا قرضہ وصول کرے۔

عقد تبرع کے اندر تو غرر کا پایا جانا مضر نہیں (جیسا کہ اس کی تفصیل آگے انشورنس کے ذیل میں آنے والی ہے) جبکہ عقد معاوضہ کے اندر غرر آ جانے سے معاملہ ناجائز ہو جاتا ہے اور چونکہ اس کی زیادہ مشابہت عقد معاوضہ کے ساتھ ہے کیونکہ:

۱) رہن رکھوانے والا (Mortgagor) بالکل بلاعوض رہن نہیں رکھواتا بلکہ وہ اس کے بدلے میں دوسرے فریق سے قرضہ یا فنانس حاصل کرتا ہے۔

۲) رہن رکھنے والا (Mortgagee) اسے اپنے کسی ذاتی مفاد کے لئے استعمال نہیں کرسکتا بلکہ صرف قرضہ کی وصولی تک اپنے پاس رکھ سکتا ہے، قرضہ وصول ہونے کے فوراً رہن بعد اصل مالک کو لوٹانا ضروری ہے۔

اسلئے اس کے اندر ان شرائط کی پابندی ضروری ہے جن کی بیع کے صحیح ہونے کے لئے پابندی کرنا ضروری ہے، مثلاً:

۱۔ مرھونہ چیز کے اندر ان تمام شرائط کا ہونا ضروری ہے جن کا مبیع (Subject Matter) کے اندر ہونا ضروری ہے (تفصیل حصہ اول میں گذر چکی ہے)

۲۔ اس کی مستقبل کی طرف اضافت بھی نہیں کی جاسکتی اور اسے معلق بھی نہیں کیا جاسکتا۔(۱)

البتہ چونکہ اسکی مشابہت کسی درجے میں عقد تبرع سے بھی ہے، اسلئے اس میں ایک اور شرط کا پایا جانا بھی ضروری ہے جو عقود تبرع کی تکمیل کیلئے ضروری ہوتی ہے اور وہ ہے "قبضہ"۔ عقود معاوضات تو محض ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) سے مکمل ہوجاتے ہیں جبکہ عقود تبرع کے اندر ایجاب وقبول کے علاوہ قبضہ (Possession) کا پایا جانا بھی شرط ہے، عقد تبرع سے مشابہت کی وجہ سے یہ ضروری ہے کہ رہن مرتہن (Mortgagee) کے قبضہ میں آجائے خواہ حقیقی قبضہ (Physical Possession) ہو یا حکمی قبضہ (Constructive Possession)

---

(۱) اضافت اور معلق کرنے کی تفصیل حصہ اوّل میں عقد معلق اور عقد مضاف کے عنوان میں گذر چکی ہے۔

رہن میں حکمی قبضہ کی صورت یہ ہے کہ مرہونہ چیز کے کاغذات مرتہن کے پاس رکھوادیئے جائیں چنانچہ رہن سائل (Floating Mortgage) جس میں کلائنٹ مرھونہ چیز مثلاً مشینری یا گاڑی وغیرہ کے صرف کاغذات بینک کے پاس رکھوادیتا ہے، شرعاً جائز ہے اسے چارج (Charge) پیدا (Creat) کرلینا بھی کہتے ہیں۔

بیمہ(Insurance)

بیمہ (انشورنس) دراصل دو اطراف کے درمیان ہونے والا ایک ایسا عقد (Contract) ہے جس میں ایک جانب سے کچھ رقم دی جاتی ہے اور دوسری جانب سے اس رقم کے بدلے پہلی جانب کو ممکنہ طور پر پیش آنے والے خطرات اور حادثات کی تلافی کی ضمانت دی جاتی ہے۔

انشورنش کے عقد میں بنیادی طور پر دو فریق ہوتے ہیں:

ا۔انشورر(Insurer)انشورنس کرنے والی کمپنی۔

۲۔انشورڈ(Insured)وہ شخص جو انشورنس کراتا ہے۔

یہ الگ بات ہے کہ انشورنس کمپنی کے بہت سارے کلائنٹس ہوتے ہیں اور ان کی وجہ سے ایک بہت بڑا حوض(Pool) وجود میں آجاتا ہے لیکن ایک اگریمنٹ میں صرف دو فریق ہوتے ہیں ایک انشورر اور دوسرا انشورڈ۔

انشورر یہ وعدہ کرتا ہے کہ اگر اسے انشورڈ اتنا پریمیم ادا کرے تو وہ اس کے بدلے میں اسے اتنی رقم کی پالیسی فراہم کرے گا (یعنی اتنی رقم کی حد تک اس کے

نقصانات کو تحفظ فراہم کرے گا) اور انشورڈ اس پالیسی کے بدلے میں پریمیم ادا کرتا ہے اس طرح ایک خرید وفروخت کا معاملہ وجود میں آجاتا ہے جس میں انشورڈ پریمیم کے بدلے پالیسی خریدتا ہے جبکہ انشورنس کمپنی پالیسی فروخت کرتی ہے مثلاً زید دس لاکھ روپے کی گاڑی خریدتا ہے وہ چاہتا ہے کہ اس کی یہ گاڑی ہر قسم کے نقصانات سے محفوظ رہے اگر وہ حادثے میں تباہ ہوجائے تو اسے اس کے بدلے اس کی قیمت مل جائے تاکہ وہ اس سے دوسری گاڑی خرید سکے اور اگر حادثے میں اس کے کسی حصے کو نقصان پہنچے تو اسکی تلافی بھی ہوجائے اس مقصد کے لئے وہ ایک انشورنس کمپنی کے پاس جاتا ہے وہ کمپنی اسے کہتی ہے کہ اگر آپ اتنی متعین رقم مثلاً چالیس ہزار سالانہ ہمیں ادا کریں تو ہم اس بات کی ضمانت دیتے ہیں کہ ہم آپ کی گاڑی کے ہر قسم کے نقصانات کی تلافی کریں گے زید کمپنی سے معاملہ کرلیتا ہے۔ گویا وہ کمپنی کو سالانہ چالیس ہزار روپے اس شرط پر دیتا ہے کہ اگر اس کی گاڑی تباہ ہوگئی تو کمپنی اسے دس لاکھ دے گی یا جتنا نقصان ہوگا کمپنی اسے برداشت کرے گی یہ صورت جنرل انشورنس کی ہے۔

اگر لائف انشورنس ہوتو اس میں کمپنی اپنے ڈاکٹر کے ذریعے بیمہ کے طالب کا معائنہ کراتی ہے ڈاکٹر اس کی جسمانی حالت دیکھ کر اندازہ لگاتا ہے کہ اگر کوئی ناگہانی آفت پیش نہ آئی تو یہ شخص اتنے سال مثلاً بیس سال زندہ رہ سکتا ہے، ڈاکٹری رپورٹ پر کمپنی بیس سال کیلئے اس کی زندگی کا بیمہ کرلیتی ہے اس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ بیمہ کمپنی کے طالب کے لئے ایک متعینہ رقم مثلاً دس لاکھ روپے مقرر کردیتی ہے جسے بیمہ دار (انشورڈ) ایک متعینہ مدت مثلاً بیس سال میں بالاقساط ادا کرتا ہے جب انشورڈ اتنی مدت تک قسطوں کے ذریعہ دس لاکھ ادا کردیتا ہے تو بیمہ مکمل ہوجاتا ہے۔

اب اگر بیس سال کی مدت پوری ہونے کے بعد بھی وہ شخص زندہ رہے تو کمپنی

اسے دس لاکھ اور کچھ مزید رقم دیتی ہے لیکن اگر وہ مذکورہ مدت سے پہلے فوت ہوجائے خواہ طبعی موت سے یا کسی حادثہ وغیرہ سے تو کمپنی اس کے پسماندگان میں سے جسے وہ نامزد کردے یا اگر نامزد نہ کرے تو اس کے قانونی ورثاء کو پوری رقم مع کچھ زائد رقم کے ادا کرتی ہے۔

زندگی کا بیمہ تو پورے جسم کا ہوتا ہے لیکن اب انفرادی طور پر مختلف اعضاء کے بیمہ کا رواج بھی ہوگیا ہے مثلاً ہاتھوں کا بیمہ، سر کا بیمہ، ٹانگوں کا بیمہ وغیرہ، اس کا طریقہ کار بھی وہی ہوتا ہے جو زندگی کے بیمہ کا ہوتا ہے۔

انشورنس کے عقد میں کون کون سی خرابیاں ہیں؟

انشورنس کی حقیقت پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ اس میں درج ذیل تین خرابیاں نمایاں طور پر پائی جاتی ہیں:

۱۔ ربا (Interest)

۲۔ قمار (Gambling)

۳۔ غرر (Uncertainty)

اس کے علاوہ بعض علماء نے ایک اور خرابی بھی ذکر کی ہے اور وہ ہے ''بیع الکالی بالکالی'' (یعنی ادھار کو ادھار کے بدلے فروخت کرنا) جو کہ شرعاً ناجائز ہے۔

ذکر کردہ خرابیوں میں سے پہلی دوسری اور چوتھی خرابی کا تعلق چونکہ ہمارے موضوع سے براہ راست نہیں اس لئے ہم ان کی تفصیلات ذکر کرنے کے بجائے ''غرر'' کا ذکر کرنے پر اکتفاء کرتے ہیں۔(۱)

---

(۱) البتہ ان کی اجمالی حقیقت یہ ہے کہ چونکہ مروجہ انشورنس عقد معاوضہ ہے اس لئے اس میں کم پریمیم کے بدلے میں زیادہ رقم کی پالیسی خریدنا ایسا ہے جیسے کم رقم اس شرط پر دینا کہ اس کے بدلے میں زیادہ رقم ملے اور یہی سود ہے۔ بیع الکالی بالکالی (ادھار کے بدلے ادھار کی بیع) کی خرابی (بقیہ اگلے صفحہ پر------)

غرر کا جائزہ:

انشورنس کے اندر غرر کی خرابی اس طرح موجود ہے کہ انشورنس کے اندر جس خطرے کی حفاظت کے لئے معاملہ کیا جاتا ہے اس کا پایا جانا غیر یقینی ہوتا ہے گویا اس واقعہ کے وجود میں غیر یقینی کیفیت (Uncertainty) ہوتی ہے اور ایسا غرر جو کسی چیز کے وجود اور ذات میں پایا جائے غرر فاحش کہلاتا ہے، پھر صرف اتنی بات نہیں کہ صرف ذات کے اعتبار سے غرر ہوتا ہے بلکہ اور بھی غرر کے بہت سے پہلو ہوتے ہیں مثلاً یہ کہ اگر وہ حادثہ واقع ہوا تو کب ہوگا اور یہ بھی معلوم نہیں ہوتا کہ اس حادثے سے کتنا نقصان ہوگا، پوری گاڑی تباہ ہوجائیگی یا اس کے کچھ حصوں کو نقصان پہنچے گا اگر حصوں کو نقصان پہنچا تو وہ تھوڑا ہوگا یا زیادہ وغیرہ وغیرہ، غرضیکہ انشورنس کے اندر بہت سے پہلوؤں کے اعتبار سے غرر پایا جارہا ہوتا ہے اور چونکہ مروجہ انشورنس ''عقد معاوضہ'' کی ایک قسم ہے اسلئے اس میں پایا جانے والا غرر اس کو ناجائز کردیتا ہے۔(۱)

بقیہ گذشتہ صفحہ۔۔۔۔۔اس طرح ہے کہ پالیسی ہولڈر اپنے پریمیم کی اقساط فوراً جمع نہیں کراتا بلکہ آئندہ آنے والے وقتوں میں دیتا ہے اور اسکے بدلے میں اسے پالیسی بھی مستقبل میں ملتی ہے گویا دونوں عوضوں کو ادھار رکھ کر بیع کی جاتی ہے اور یہی بیع الکالی بالکالی ہے جو کہ شرعاً ناجائز ہے اور قمار اس طرح ہے کہ قمار کی حقیقت یہ ہے کہ ''کسی بھی معاملے کے اندر نفع اور نقصان کو کسی غیر یقینی واقعہ کے ساتھ معلق کیا جائے او ریہاں پر پالیسی ہولڈر کا نفع (یعنی اصل رقم سے زیادہ پالیسی مل جانا) یا نقصان (یعنی کچھ نہ ملنا) ایک ایسے واقعے کے ساتھ معلق ہوتا ہے جس کا مستقبل میں پیش آنا یقینی نہیں۔

(۲) یہاں اس بات کی وضاحت ضروری ہے کہ آج کل مروجہ انشورنس کمپنی کے لوگ بعض دفعہ لوگوں کے ہاتھ میں ایک پمفلٹ تھما دیتے ہیں جس میں بعض حضرات کی طرف یہ منسوب کیا گیا ہے کہ وہ انشورنس کے جواز کے قائل تھے، ان میں حضرت مفتی کفایت اللہ دہلوی رحمۃ اللہ علیہ کا نام بھی مذکور ہے ان کی طرف یہ نسبت کس قدر صحیح ہے اس کے بارے میں حضرت مفتی محمد شفیع رحمہ اللہ علیہ اپنی کتاب (بقیہ اگلے صفحہ پر۔۔۔)

کیا مروجہ انشورنس کو ضرورت کی وجہ سے جائز کہا جاسکتا ہے؟

اس حقیقت سے انکار نہیں کیا جاسکتا کہ انشورنس اس وقت ہماری کاروباری زندگی کا لازمی حصہ بن چکا ہے جسکی وجہ سے قدم قدم پر ہمیں اس سے واسطہ پڑتا ہے۔

بعض لوگوں کا خیال ہے کہ اگر ملک میں اسلامی حکومت ہو اور وہ کفالت عامہ کے تمام فرائض سرانجام دے رہی ہو مثلاً بیروزگار لوگوں کو وظائف دے رہی ہو، تعلیم پر پورا خرچ کررہی ہو، یتیم بچوں کی پرورش کا انتظام کررہی ہو اسی طرح اگر کسی کو نقصان کا سامنا کرنا پڑے تو اس کی تلافی کا انتظام کررہی ہو وغیرہ، تو پھر مروجہ انشورنس کی ضرورت باقی نہیں رہتی، موجودہ حالت میں انشورنس کی اہمیت اس وجہ سے بڑھ گئی ہے کہ ہمارے ہاں ایسی اسلامی حکومت کا کوئی عملی وجود نہیں جو کفالت عامہ کی ذمہ داریاں پوری کررہی ہو۔

بقیہ گذشتہ صفحہ۔۔۔۔۔۔۔ ''بیمہ زندگی'' ص:۱۵، میں یوں رقم طراز ہیں: ''عرصہ دراز ہوا کہ احقر سے ایک بیمہ کمپنی کے کسی ایجنٹ نے بیمہ کے جواز اور عدم جواز کا سوال کیا ان کے پیش نظر تو صرف اتنا تھا کہ میری طرف سے کوئی حرف جواز ہاتھ آجائے تو وہ اسے مسلمانوں کو بیمہ کرانے کی ترغیب واشتہار اور اپنے کاروبار کی ترقی کا ذریعہ بنائیں جیسا کہ ان کی دی ہوئی کتاب میں دوسرے بہت سے علماء کے ایسے ہی کلمات کو بطور اشتہار انہوں نے استعمال کیا ہوا تھا اور حضرت مفتی کفایت اللہ صاحب دہلوی رحمۃ اللہ علیہ کی طرف منسوب کرکے جو عبارت لکھی ہوئی تھی اس میں درمیان سے ایک پوری سطر کاٹ کر نقطے لگائے ہوئے تھے جس سے معلوم ہوتا تھا کہ مفتی صاحب موصوف نے کمپنی کی منشاء کے خلاف کوئی بات لکھی تھی اس لئے اس کو درمیان سے حذف کردیا گیا ہے مگر دیانت کا اتنا پہلو بھی غنیمت نظر آیا کہ درمیان سے ایک سطر کی خالی جگہ میں نقطے لگا کر اتنا بتلا دیا تھا کہ مفتی صاحب کی عبارت مسلسل نہیں ہے مگر کچھ عرصے بعد دیکھا کہ:

بگولے اسلئے منڈلا رہے ہیں میرے مدفن پر
کہ یہ دھبہ بھی کیوں باقی رہے صحرا کے دامن پر

رفتہ رفتہ دیانت کا یہ ہلکا اثر بھی ختم ہوا اور اب جو پمفلٹ شائع ہوئے ان میں عبارت کو مسلسل کرکے چھاپ دیا گیا، انا للہ وانا الیہ راجعون۔

یہ بات اگر چہ ایک حد تک درست ہے اور اگر واقعۃً اسلامی حکومت کفالتِ عامہ کے فرائض انجام دے تو بہت سے شعبوں میں خصوصاً لائف انشورنس کے معاملے میں مروجہ انشورنس کی اس قدر ضرورت محسوس نہیں ہوتی لیکن مروجہ انشورنس کی اہمیت کی ایک بہت بڑی وجہ جدید تجارت ہے۔آج کل اتنے بڑے بڑے پیمانوں پر تجارتیں وجود میں آچکی ہیں کہ بسااوقات کسی تجارت میں عوام کا سرمایہ بھی ہوتا ہے اور حکومت بھی اپنا پیسہ لگاتی ہے اور اس کا دائرہ اتنا وسیع ہوتا ہے کہ ایسی صورت میں اسلامی حکومت کے لئے بھی انشورنس کے تمام فوائد مہیا کرنا آسان نہیں ہوتا اسلئے یہ کہنا پڑے گا کہ عصر حاضر میں انشورنس کی ضرورت اپنی جگہ برقرار ہے۔

اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ کیا موجودہ دور میں انشورنس کے اندر موجود خرابیوں کے باوجود ضرورت کے پیش نظر اسے اختیار کرنے کی اجازت دی جاسکتی ہے یا نہیں؟

اس کا جواب یہ ہے کہ شریعت مطہرہ میں جس ضرورت کے پائے جانے پر حرام کام کرنے کی اجازت دی گئی ہے اس کا مفہوم وہ نہیں جو اردو زبان میں لفظ ''ضرورت'' کا مفہوم ہے بلکہ شریعت کے نزدیک حرام کا ارتکاب کرنے کے لئے صرف وہ ضرورت معتبر مانی گئی ہے کہ اگر اس کا ارتکاب نہ کیا جائے تو (بھوک، ننگے پن یا بیماری کی وجہ سے) جان یا کسی عضو کے ہلاک ہونے کا خوف ہو اور اس حرام چیز کے علاوہ کوئی اور حلال چیز، بھوک مٹانے، علاج کرانے یا پہننے کے لئے نہ ہو تو یہ اضطرار یا مجبوری کی حالت کہلاتی ہے۔ ایسی صورت میں اگر کوئی شخص اس چیز کو برا سمجھتے ہوئے اور دین کی اطاعت برقرار رکھتے ہوئے وہ چیز بقدر ضرورت استعمال کرے تو شریعت میں اس کی گنجائش ہے جیسے جان کی ہلاکت کے خوف سے صرف اتنی مقدار میں خنزیر کا گوشت کھانا کہ جس سے جان بچ جائے۔(۱)

---

(۱) غمز عیون البصائر علی الأشباہ والنظائر (۱/۲۵۲)

ظاہر ہے کہ انشورنس کے کاروبار میں اس درجہ ضرورت نہیں پائی جاتی کہ اگر اسے بند کردیا جائے تو جان کی ہلاکت کا یا اعضاء کے تلف ہونے کا اندیشہ ہو، اسلئے نظریۂ ضرورت کے تحت اسے جائز قرار نہیں دیا جاسکتا خصوصاً ایسی صورت میں تو اسے جائز کہنے کی ہرگز کوئی بنیاد نہیں جبکہ اس کا شرعی متبادل بھی موجود ہو۔

اب ہم اس بات کا جائزہ لیتے ہیں کہ کیا موجودہ حالات میں انشورنس کا کوئی ایسا تصور یا عملی وجود پایا جاتا ہے جو مذکورہ بالا خرابیوں سے پاک ہو، تاکہ اسے شرعی متبادل کے طور پر اختیار کیا جاسکے۔

شرعی متبادل:

مروجہ انشورنس کا شرعی متبادل بیان کرنے سے پہلے یہاں چند باتوں کا ذکر کرنا ضروری ہے:

۱) مروجہ انشورنس کے بنیادی طور پر دو پہلو ہیں:

الف: اس کا نظریہ (Concept)

ب: اس کی عملی صورت (Practise)

متبادل بیان کرنے سے پہلے ہمیں یہ دیکھنا ہوگا کہ انشورنس کا نظریہ اسلام سے متصادم ہے یا اس کی عملی صورت کے اندر کوئی خرابی ہے یا دونوں چیزیں خلاف شریعت ہیں؟

انشورنس کا نظریہ یہ ہے کہ معاشرے کے افراد کو جن خطرات کا سامنا ہوتا ہے اسے برداشت کرنے کا بوجھ صرف مصیبت زدہ آدمی پر ڈالنے کے بجائے بہت سارے لوگوں پر ڈالا جائے تاکہ اس خطرے کو آسانی سے برداشت کیا جاسکے، مثال کے طور پر ایک ہزار آدمی انشورنس کراتے ہیں ان میں سے ہر آدمی دس دس ہزار روپے جمع کراتا

ہے پھران میں سے کسی ایک آدمی کوایسا خطرہ پیش آجاتا ہے جس کی وجہ سے اس کا ایک لاکھ روپے کا نقصان ہوجاتا ہے تو اب اگر صرف یہی آدمی یہ سارا نقصان برداشت کرے تو اسکے لئے کافی مشکل ہے لیکن اگر اس کے بجائے ہزار آدمی مل کر اس کو برداشت کریں تو زیادہ آسان ہے۔

جہاں تک اس نظریئے کا تعلق ہے تو شرعاً اس میں کوئی خرابی نہیں پائی جاتی بلکہ یہ نظریہ شرعاً پسندیدہ اور مستحسن نظریہ ہے اور اسکی نظیر خود آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم اور صحابہ کرام کے عمل سے ملتی ہے چنانچہ قبیلہ اشعر کے لوگوں کا یہ عمل روایات میں آتا ہے کہ میدان جنگ میں یا شہر میں رہتے ہوئے جب ان کے کھانے کا سامان ختم ہونے لگتا تو وہ سب اپنا اپنا کھانا جمع کرتے اور پھر ایک برتن کے ذریعے برابر برابر تقسیم کر لیتے ، رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ان کے اس عمل کی تعریف کرتے ہوئے فرمایا:

فهم منّي وأنا منهم(۱)

پس وہ مجھ سے ہیں اور میں ان سے ہوں۔

یہ روایت بتلاتی ہے کہ قبیلہ اشعر کے لوگ یہ کام اس وقت کرتے جب سامان خوردونوش ہر ایک کے پاس اتنا نہیں ہوتا تھا کہ آنے والے خطرے (بھوک) کا مقابلہ کرسکے ، بلکہ صورت حال یہ ہوتی کہ کسی کے پاس کم ہوتا یا بالکل نہیں ہوتا اور کسی کے پاس ضرورت کی مقدار ہوتی یا اس سے زائد ہوتا لیکن جب مجموعی طور پر تمام حضرات اپنی طرف سے خوراک جمع کرتے تو بھوک کے خطرے میں مبتلا شخص کی پریشانی دور ہوجاتی ، اور اس کی اس پریشانی کا بوجھ جب بہت سارے افراد پر ڈالا جاتا تو ان کے لئے اسے برداشت کرنا بھی آسان ہوجاتا ورنہ اگر صرف خطرے میں مبتلا شخص ہی اپنی پریشانی کے ازالہ کے لئے کوشش کرتا تو اسے زیادہ مشقت کا سامنا کرنا پڑتا۔

---

(۱) الصحيح البخاري ، كتاب الشركة، باب الشركة في الطعام والنهد.

یہی نظریہ انشورنس کے معاملے میں پایا جاتا ہے اسلئے یہ نظریہ تو درست ہے البتہ اس کے مروجہ نظام میں عملی طور پر خرابیاں پائی جاتی ہیں جن کی وجہ سے اسے ناجائز کہا گیا ہے لہذا اگر عملی پہلو کے اندر موجود خرابیوں کو دور کردیا جائے تو بعینہ انشورنس کے نظریئے کو اپناتے ہوئے شرعی متبادل تلاش کیا جاسکتا ہے۔

۲۔ کسی بھی معاملہ کا شرعی متبادل تلاش کرنا اس وقت ضروری ہوتا ہے جب حالات وواقعات سے اس کی ضرورت محسوس کی جارہی ہو لیکن اگر وہ چیز ایسی ہے کہ معاشرے کی ضروریات اس سے وابستہ نہیں یا اگر وہ ایسے نظریئے پر مبنی ہے جس کی شریعت حوصلہ افزائی نہیں کرتی تو بھی اس کے متبادل کی تلاش ضروری نہیں رہتی۔

انشورنس کے متعلق ہماری گزشتہ گفتگو سے یہ بات سامنے آچکی ہے کہ انشورنس ہمارے معاشرے کا ایک ضروری حصہ بن چکا ہے لہذا اسکا اسلامی متبادل تلاش کرنا نہ صرف جائز بلکہ ضروری ہے۔

کیا شرعی متبادل کمرشل بنیادوں پر ہوسکتا ہے یا نہیں؟

شرعی متبادل کی ایک بنیادی صورت تو یہ ہے کہ چند افراد مل کر ایک گروپ انشورنس بنالیں جس میں یہ لوگ عطیات (Donations) جمع کراتے رہیں اور ان عطیات سے مخصوص لوگوں کے خطرات کا ازالہ کیا جائے اس کی حقیقت ایسی ہوگی جیسے قبیلہ اشعر کا وہ طرزِ عمل جو پیچھے بیان ہوچکا ہے لیکن مسئلہ یہ ہے کہ اس طرح نان کمرشل انشورنس سے ہماری بعض ضروریات تو پوری ہوسکیں گی لیکن بڑی تجارتی ضروریات اس وقت تک پوری نہیں ہوں گی جب تک ایسا اسلامی متبادل تیار نہ کیا جائے جو ہر آدمی کی ضرورت پورا کرسکتا ہو اور ہر شخص اس سے فائدہ اٹھا سکتا ہو۔

ظاہر ہے کہ اتنے بڑے پیمانے پر انشورنس کمپنیوں کے قیام کے لئے کسی کا ذاتی فائدہ ڈالنا ضروری ہے ورنہ کوئی بھی انشورنس کمپنی بنانے کے لئے تیار نہ ہوگا لہذا

معلوم ہوا کہ اسلامی متبادل بھی کمرشل بنیادوں پر ہوگا لیکن پھر یہی سوال اٹھتا ہے کہ انشورنس کے اندر قمار، غرر اور ربا کی خرابیاں تو اسے کمرشلائز کرنے کی وجہ سے پیدا ہوئی تھیں جب اسلامی متبادل بھی کمرشل بنیادوں پر ہوگا تو اس میں بھی یہی خرابیاں دوبارہ آجائیں گی تو ان خرابیوں سے بچنے کا کیا طریقہ ہوگا تو اس کا جواب یہ ہے کہ ان خرابیوں سے بچنے کی صورت یہ ہے کہ انشورنس ایگریمنٹ کے موجودہ ڈھانچے کے اندر تبدیلی پیدا کی جائے۔

دو متبادل:

یہ بات پیچھے بیان ہوچکی ہے کہ مروجہ انشورنس کا معاملہ درحقیقت خرید وفروخت کا ایک معاملہ ہے جس میں پالیسی ہولڈر (انشورڈ) پالیسی خریدتا ہے اور اسکے بدلے اقساط ادا کرتا ہے جبکہ انشورنس کمپنی اقساط کے بدلے میں متعینہ پالیسی فروخت کرتی ہے خرید وفروخت کے اس ڈھانچے کی وجہ سے ساری خرابیاں پیدا ہوئیں، شرعی متبادل میں اس ڈھانچے کو تبدیل کیا جائے گا۔

اس سلسلے میں اب تک کئی گئی کوششوں کے نتیجے میں دو طرح کے متبادل وجود میں آچکے ہیں پہلا متبادل ''تبرع'' (Donation) کی بنیاد پر ہے جبکہ دوسرا متبادل ''وقف'' کی بنیاد پر ہے۔

پہلا متبادل قدم بہ قدم:

پہلے متبادل کی بنیاد تبرع (Donation) پر ہے جس میں پالیسی ہولڈر اپنی رقوم عطیات کے طور پر اسلامی انشورنس (۱) (تکافل) کمپنی کے پاس جمع کراتے ہیں اس کا مختصر طریقہ کار حسب ذیل ہے:

---

(۱) شرعی بنیادوں پر انشورنس کا کام کرنے والی کمپنیوں کو تکافل کمپنیوں کا نام دیا گیا اور اسلامی انشورنس کو ''تکافل'' کا۔

عام انشورنس کی طرح تکافل میں بھی ایک کمپنی وجود میں آتی ہے جو اس تکافل کے معاملات کو منظم کرتی ہے اس کے اندر لوگوں کو تکافل پالیسی حاصل کرنے کی ترغیب دی جاتی ہے اس سے کمپنی کا مقصد نفع کمانا اور تکافل حاصل کرنے والوں کا مقصد ممکنہ نقصان سے تحفظ حاصل کرنا ہوتا ہے عام انشورنس کی طرح تکافل میں بھی مختلف خطرات والے لوگوں کے الگ الگ گروپ بنائے جاتے ہیں جنہیں ایک جیسی پالیسی کا اجراء کیا جاتا ہے۔

اس مرحلے پر عام انشورنس کمپنی اور تکافل کمپنی کے درمیان فرق یہ ہوتا ہے کہ عام انشورنس کے اندر انشورنس اور پالیسی ہولڈر دو فریق ہوتے ہیں جبکہ یہاں تین فریق ہوتے ہیں:

۱۔ تکافل کمپنی، اس کی حیثیت امین (Trustee) اور منتظم (Arranger) کی ہوتی ہے۔

۲۔ پالیسی ہولڈر، وہ شخص جو خطرے کے ازالے کے لئے پالیسی لیتا ہے۔

۳۔ وہ حوض (Pool) جو مختلف لوگوں کے عطیات سے مل کر وجود میں آتا ہے اور تکافل کمپنی اس کی منتظم ہونے کے فرائض سر انجام دیتی ہے اس کی مالک نہیں ہوتی، عام انشورنس میں انشورنس کمپنی اس کی مالک ہوتی ہے اسلئے اس کا کوئی الگ وجود تصور نہیں کیا جاتا۔

تکافل کمپنی پول کے منتظم ہونے کی حیثیت سے درج ذیل فرائض سرانجام دیتی ہے:

۱۔ اس پول کے لئے پریمیم جمع کرتی ہے مختلف لوگوں کو اس پول میں رقم جمع

کرانے کی ترغیب دیتی ہے اور مختلف قسم کے خطرات کی بنیاد پر مختلف قسم کی پالیسیاں تیار کرتی ہے۔

۲۔ جب پول تیار ہو جائے تو پھر تکافل کمپنی اسے دو طرح سے منظم کرتی ہے۔

الف: اگر کسی پالیسی ہولڈر کو کوئی خطرہ پیش آجائے تو اس سے اس کا ثبوت لے کر اس فنڈ (پول) سے تکافل کی رقم ادا کرتی ہے۔

ب: اگر اس کے اندر کوئی حصہ سرمایہ کاری کے لئے رکھا گیا مثلاً مضاربہ کے لئے تو وہ اس کی بنیاد پر سرمایہ کاری کرے گی اس میں کمپنی کی حیثیت ''مضارب'' کی ہوگی، آج کل عام طور پر تکافل کے اندر سرمایہ کاری کے لئے کافی حصہ رکھا جاتا ہے۔

اس طرح اس مرحلے پر کل چار قسم کے معاملات (عقود) وجود میں آتے ہیں:

۱۔ امانت کا عقد جو تکافل کمپنی اور ہر پالیسی ہولڈر کے درمیان ہوا، یہ عقد اس طرح وجود میں آتا ہے کہ پالیسی ہولڈر اپنی رقم کمپنی کے پاس بطور امانت جمع کراتا ہے کمپنی اس رقم کی امین ہوتی ہے۔

۲۔ انتظام وانصرام کا معاملہ، کہ کمپنی اس فنڈ کے منتظم ہونے کی حیثیت سے اس کا انتظام وانصرام تفصیل بالا کے مطابق کرتی ہے۔

۳۔ سرمایہ کاری والے حصے کے اندر مضاربت کا عقد: اس میں کمپنی مضارب ہوتی ہے جبکہ تمام پالیسی ہولڈرز کے فنڈز سے وجود میں آنے والا پول رب المال ہوتا ہے۔ یہاں پر اس پول کی حیثیت شخص قانونی کی ہے۔

۴۔ شرکت کا عقد: پالیسی ہولڈرز جمع ہونے والے فنڈ کے اندر ایک دوسرے کے شریک (Partners) ہوتے ہیں۔

گویا اسلامی انشورنس کئی معاملات کا مجموعہ ہوتا ہے جبکہ مروجہ تجارتی انشورنس

میں اس مرحلہ پر صرف ایک عقد وجود میں آتا ہے یعنی خرید وفروخت کا عقد۔

اس فرق کو ہم یوں بھی بیان کر سکتے ہیں کہ مروجہ انشورنس میں انشورنس کمپنی پالیسی ہولڈر سے رقم لینے کے بعد اس پر پردہ ڈال دیتی ہے۔رقم جمع کرنے والوں کو یہ معلوم نہیں ہوتا کہ ان کی یہ رقم کہاں جائیگی، کہاں خرچ ہوگی اس سے جائز سرمایہ کاری ہوگی یا سودی کاروبار ہوگا وغیرہ وغیرہ جبکہ اسلامی انشورنس کے اندر ساری صورتحال ہر پالیسی ہولڈر کے سامنے واضح ہوتی ہے کہ اس میں تکافل کمپنی پہلے امین کی حیثیت سے رقم وصول کرتی ہے اسے پول میں ڈالتی ہے مینجر ہونے کی حیثیت سے اس کا انتظام کرتی ہے اور پالیسی ہولڈرز کے مضارب ہونے کی حیثیت سے سرمایہ کاری کرتی ہے اور اپنے نفع کا متناسب حصہ لے کر پول کے ذریعے واپس پالیسی ہولڈرز کے درمیان تقسیم کر دیتی ہے۔

ایک اشکال اور اس کا جواب:

البتہ یہاں ایک سوال پیدا ہوتا ہے کہ مروجہ انشورنس کے اندر بھی تو یہی ہوتا ہے۔وہاں بھی پالیسی ہولڈر کا جذبہ یہ ہوتا ہے کہ اس کے پریمیم سے دوسروں کا نقصان پورا کیا جائے لیکن اگر اسکا نقصان ہو جائے تو اسے بھی پورا کیا جائے اور انشورنس کمپنی بھی یہی کہتی ہے کہ اگر آپ کو آپ کے پیسے واپس نہیں ملے تو اس کا یہ مطلب نہیں کہ انشورنس کمپنی نے آپ کے پیسے رکھ لئے ہیں بلکہ آپ کے پیسے دراصل کسی اور کے مالی نقصان کی تلافی کے لئے استعمال ہوئے ہیں تو جب اسلامی انشورنس میں نتیجے کے اعتبار سے وہی کچھ ہوا جو مروجہ انشورنس میں ہو رہا ہے تو پھر ایک جائز اور دوسرا ناجائز کیوں؟

اس کا جواب یہ ہے کہ بظاہر دیکھنے میں یونہی محسوس ہو رہا ہے لیکن درحقیقت ایسا ہے نہیں بلکہ دونوں کے درمیان بہت بڑا فرق ہے وہ یہ کہ مروجہ انشورنس میں پالیسی ہولڈر کے مالی نقصان کو پورا کرنا کمپنی کی ذمہ داری ہوتی ہے لیکن اسلامی انشورنس میں

کمپنی کی حیثیت ٹرسٹی اور مینجر کی ہے، پالیسی ہولڈر کے نقصان کو پورا کرنا اس کی ذمہ داری نہیں بلکہ نقصان پورا کرنے کی ذمہ داری پالیسی ہولڈر کے تبرعات سے وجود میں آنے والے حوض (Pool) پر ہوتی ہے کمپنی یہ کہتی ہے کہ یہ پول تمہارا نقصان پورا کرے گا اگر اس کے اندر نقصان پورا کرنے کی گنجائش ہوئی تو آپ کے نقصان کی تلافی کردی جائیگی اور اگر پول کے اندر گنجائش نہ ہوئی تو یہ نقصان پورا نہیں کیا جائیگا۔

دوسرا فرق یہ ہے کہ اسلامی انشورنس میں پریمیم کمپنی کی ملکیت میں نہیں آتا جبکہ مروجہ انشورنس میں پریمیم کمپنی میں ملکیت میں آجاتا ہے۔

تیسرا فرق یہ ہے کہ اسلامی انشورنس میں پالیسی ہولڈرز ایک دوسرے کا رسک کور کررہے ہوتے ہیں جس کی وجہ سے یہ افراد ایک دوسرے کیلئے انشورر بھی ہوتے ہیں اور انشورڈ بھی ہوتے ہیں جبکہ مروجہ انشورنس میں کمپنی انشورر ہوتی ہے اور پالیسی ہولڈرز انشورڈ ہوتے ہیں۔

لہذا معلوم ہوا کہ اسلامی انشورنس اور مروجہ انشورنس کے درمیان اس مقام پر بھی بہت بڑا فرق موجود ہے۔

کمرشل انشورنس کی خرابیاں کس طرح دور کی گئیں؟

ہم نے اس بحث کے شروع میں عرض کیا تھا کہ مروجہ انشورنس کے اندر بنیادی طور پر تین خرابیاں موجود ہیں:

۱۔ ربا (Interest)

۲۔ قمار (Gambling)

۳۔ غرر (Uncertainty)

اور بعض نے ایک اور خرابی بیع الکالی بالکالی (ادھار کی ادھار کے بدلے خرید وفروخت) بھی ذکر کی ہے۔

اب ہم دیکھتے ہیں کہ متبادل اسلامی انشورنس میں یہ خرابیاں کس طرح دور کی گئیں، حقیقت یہ ہے کہ ان خرابیوں کو دور کرنے کے لئے بنیادی طور پر صرف ایک قدم اٹھایا گیا ہے وہ ہے عقد کے ڈھانچے کی تبدیلی، مروجہ انشورنس میں ہونے والا معاملہ ''عقدِ معاوضہ'' تھا جس کی وجہ سے درج بالا خرابیاں پیدا ہوئیں، اسلامی انشورنس میں اسے ''عقدِ تبرع'' میں تبدیل کردیا گیا جس سے (سود) اور بیع الکالی بالکالی (ادھار کی ادھار کے بدلے خرید وفروخت) کی خرابیاں تو بالکل ختم ہوگئیں کیونکہ سود اسی صورت میں پایا جاتا ہے جب دو چیزوں کی تبدیلی ''عقد معاوضہ'' کی بنیاد پر ہو، جب معاملہ معاوضہ کی بنیاد پر نہ ہو بلکہ کوئی شخص اپنی طرف سے تبرعاً زیادہ دے دے تو اس میں کوئی حرج نہیں بلکہ شرعاً پسندیدہ ہے مثلاً کسی شخص نے آپ کو سو روپے ہدیے کے طور پر دیئے پھر کسی موقع پر آپ کی اس سے ملاقات ہوئی تو آپ نے دو سو روپے ہدیئے کے طور پر دے دیئے تو یہ نہ صرف جائز بلکہ پسندیدہ ہوگا اور اسے ربا نہیں کہا جائیگا کیونکہ اس نے آپ کو سو روپے اس شرط پر نہیں دیئے تھے کہ آپ اسے کچھ بڑھا کر واپس کریں گے، اسی طرح بیع الکالی بالکالی کی خرابی اس طرح دور ہوئی کہ یہاں کوئی بیع کا معاملہ نہیں ہو رہا بلکہ تبرع کی بنیاد پر فنڈ جمع کیا جارہا ہے۔

باقی دو خرابیاں غرر اور قمار کی ہیں ان دونوں کی بنیاد غیر یقینی کیفیت (Uncertainty) پر ہے ظاہر ہے کہ غیر یقینی کیفیت تکافل کے اندر بھی موجود ہے کیونکہ اس میں پالیسی ہولڈر ایک ایسے نقصان کی تلافی کے لئے پریمیم جمع کراتا ہے جس کا پایا جانا غیر یقینی ہے کہ یہ معلوم نہیں کہ پالیسی ہولڈر کو وہ نقصان پیش آئے گا یا نہیں؟

لیکن اسلامی تکافل کے اندر اس غیر یقینی کیفیت سے عقد ناجائز نہیں ہوتا کیونکہ اس کی بنیاد عقد تبرع پر ہے اور تبرعات کے اندر غیر یقینی کیفیت

(Uncertainty) کا پایا جانا ممنوع نہیں، جبکہ عقود معاوضہ کے اندر ممنوع ہے اس کو بذریعہ مثال یوں واضح کیا جا سکتا ہے کہ مثلاً میرے پاس ایک تھیلی میں کچھ رقم ہے میں کسی دکاندار سے ایک پنکھا خریدتا ہوں اور اس سے کہتا ہوں کہ اس کی قیمت وہ رقم ہے جو اس تھیلی میں ہے تو ظاہر ہے کہ یہ صورت ناجائز ہے کیونکہ دکاندار کو معلوم نہیں کہ اس میں کتنی رقم ہے لہذا دکاندار کے اعتبار سے قیمت مجہول (غیر معلوم) ہے اور بیع کے صحیح ہونے کے لئے ضروری ہے کہ بیچی جانے والی چیز کی قیمت معلوم ہو، لیکن اگر میں کسی طالب علم سے یہ کہتا ہوں کہ اگر آپ امتحان میں اول آگئے تو جو رقم اس تھیلی میں ہے وہ تمہیں انعام کے طور پر دوں گا تو یہ صورت جائز ہے حالانکہ یہاں پر بھی جہالت اور غیر یقینی کیفیت (Uncertainty) موجود ہے لیکن چونکہ یہ عقدِ تبرع ہے، اسلئے یہ اس کا پایا جانا ممنوع نہیں۔ اسی طرح جب ہم نے انشورنس کا ڈھانچہ بدل دیا تو یہاں پر بھی غیر یقینی کیفیت پائے جانے کے باوجود معاملہ ناجائز نہیں ہوگا۔

دوسرا متبادل: وقف کی بنیاد پر:

مروجہ انشورنس کا دوسرا متبادل ''وقف'' کی بنیاد پر ہے ''وقف'' کی بنیاد پر کام کرنے والی کمپنی کے طریقہ کار کا ڈھانچہ یہ ہے:

۱۔ ایک کمپنی قائم کی جاتی ہے جو وقف کی بنیاد پر خدمات انجام دینے کا اعلان کرتی ہے۔

۲۔ کمپنی کے شیئر ہولڈرز اتنا سرمایہ فراہم کرتے ہیں کہ جس کے ذریعے کمپنی تکافل کی خدمات انجام دینے کی اجازت حاصل کر سکے۔

۳۔ شیئر ہولڈرز کے اموال کا ایک حصہ وقف کیا جاتا ہے جس کا مقصد یہ ہوتا

ہے کہ اس سے سرمایہ کاری کے ذریعے نفع حاصل کرکے مختلف لوگوں کے نقصانات کی تلافی کی جائے۔

۴۔ کمپنی مختلف خطرات کا تحفظ چاہنے والے افراد کو اس بات کی ترغیب دیتی ہے کہ وہ اس وجود میں آنے والے وقف کو ہدیہ (Donate) کریں اور وقف کے مقرر کردہ ضابطوں کے مطابق اپنے نقصانات کی تلافی کے حقدار بنیں، وقف کو دیا جانے والا ہدیہ وقف کی ملکیت میں آجاتا ہے اسے ''تبرع علی الوقف'' (Donation For Waqf) کہتے ہیں۔

۵۔ کمپنی وقف فنڈ اور اس کے تبرعات کو بطور مضارب یا وکیل سرمایہ کاری میں لگاتی ہے اور اس سے مقررہ شرح کے مطابق نفع یا اجرت لیتی ہے۔

۶۔ اگر وقف کے منافع اور تبرعات نقصانات کی تلافی کے لئے کافی نہ ہوں تو کمپنی کی ذمہ داری نہ ہوگی کہ وہ ان نقصانات کی تلافی کرے البتہ ایسی صورت میں کمپنی اپنی طرف سے وقف فنڈ کو قرض دے سکتی ہے جو آئندہ مدت میں واپس لے سکتی ہے اور اگر کمپنی مناسب سمجھے تو مطلوبہ رقم وقف فنڈ کو ہبہ کرسکتی ہے۔

اس اجمالی خاکے سے یہ بات سامنے آئی کہ وقف کی بنیاد پر تکافل کا کام کرنے والی کمپنی کے بنیادی طور پر تین فریق ہوتے ہیں:

۱۔ شیئر ہولڈر: جنہوں نے کمپنی قائم کی، کمپنی کی انتظامیہ انہی کے نمائندے کے طور پر کام کرتی ہے۔

۲۔ وقف فنڈ: اس کا الگ مستقل قانونی وجود ہوتا ہے کمپنی کی انتظامیہ اس کی متولی (Trustee) ہوتی ہے۔

۳۔ متبرعین (Donators): وہ لوگ جو وقف پر تبرع (Donate)

کرتے ہیں اور وقف کے قواعد وضوابط کی روشنی میں اپنے نقصانات کی تلافی کروانے کے حقدار ٹھہراتے ہیں۔

چونکہ اس متبادل میں بھی عقد کی حیثیت مروجہ انشورنس کے عقد سے مختلف وقف اور تبرع کی بنیاد پر ہوتی ہے اسلئے اس میں بھی مروجہ انشورنس کی خرابیاں اسی طرح دور ہوجاتی ہے جس طرح تبرع کی بنیاد پر قائم تکافل کمپنی میں دور ہوتی ہیں۔

تمت

یا ایہا الذین آمنوا لا تاکلوا اموالکم بینکم بالباطل (القرآن)

اسلامی بینکاری

اور

غرر (Uncertainty)

تالیف

ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی

استاذ جامعہ دارالعلوم کراچی

ادارہ اسلامیات

کراچی — لاہور

يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل (القرآن)

اسلامی بینکاری
اور
غرر (Uncertainty)

تالیف

ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی

استاذ جامعہ دار العلوم کراچی

ناشر

ادارہ اسلامیات کراچی ، لاہور

﴿جملہ حقوق محفوظ ہیں﴾

کتاب: اسلامی بینکاری اور غرر

مؤلف: ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی

باہتمام: اشرف برادران سلمہم الرحمٰن

ناشر: ادارہ اسلامیات کراچی۔لاہور

سن اشاعت: ربیع الثانی ۱۴۲۷ھ، مئی ۲۰۰۶ء

پبلشرز بک سیلرز ایکسپورٹرز

☆ادارہ اسلامیات موہن روڈ، چوک اردو بازار کراچی فون: ۲۷۲۲۴۰۱

☆ادارہ اسلامیات ۱۹۰، انارکلی، لاہور۔پاکستان فون: ۷۵۳۲۵۵

☆ادارہ اسلامیات دینا ناتھ منشن مال روڈ، لاہور فون: ۷۳۲۴۴۱۲

ملنے کے پتے:۔

ادارۃ المعارف: ڈاک خانہ دارالعلوم کراچی ۱۴

مکتبہ دارالعلوم: جامعہ دارالعلوم کراچی ۱۴

دارالاشاعت: ایم اے جناح روڈ کراچی نمبر ا

بیت القرآن: اردو بازار کراچی نمبر ا

بیت الکتب: نزد اشرف المدارس گلشن اقبال بلاک نمبر ۲ کراچی

بیت العلوم: ۲۶ نابھہ روڈ لاہور

ادارہ تالیفات اشرفیہ: بیرون بوہڑ گیٹ ملتان شہر

ادارہ تالیفات اشرفیہ: جامع مسجد تھانیوالی ہارون آباد بہاولنگر

فہرستِ عنوانات

انتساب

ان تمام مسلمان کے نام

جو اپنے مالی معاملات کو شریعت کے سانچے میں

ڈھالنے کا عزم رکھتے ہیں

رائے گرامی

حضرت مولانا مفتی محمود اشرف عثمانی مدظلہم

استاذ الحدیث و نائب مفتی جامعہ دارالعلوم کراچی

بسم اللہ الرحمن الرحیم

الحمد للہ رب العالمین والصلاۃ والسّلام علی سیدنا وشفیعنا ومولانا محمد وآلہ وصحبہ اجمعین .

اما بعد! عزیز مکرم جناب مولانا اعجاز احمد صمدانی صاحب سلّمہٗ اللہ تعالیٰ جامعہ دارالعلوم کراچی کے استاذ اور دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی کے رفیق ومعاون ہیں اور اس وقت ملک کے ایک معروف بینک کی اسلامی برانچ کے شرعی امور کے نگرانی بھی ان کے سپرد ہے۔

آج سے کچھ عرصہ قبل انہوں نے کراچی یونیورسٹی سے پی ایچ ڈی کے لئے ''غرر'' کے موضوع پر ایک تحقیقی مقالہ تیار کیا تھا جس میں غرر کی تعریف، اس کا شرعی حکم، مالی معاملات میں اس کی اہمیت، اس کی مختلف صورتوں کے بارے میں ائمہ اربعہ کے مذاہب اور ان کے دلائل اور آج کل کی معاشی زندگی میں اس کے اثرات پر مبسوط بحث کی گئی تھی، موصوف اپنی محبت اور اپنے حسن ظن کی بناء پر احقر کو یہ مقالہ دکھاتے رہے اور اس وقت ہی احقر کو اندازہ ہوا کہ انہوں نے یہ مقالہ بہت محنت سے تیار کیا ہے مگر یہ تحقیقی مقالہ طویل تھا اور ضرورت تھی کہ اس کا مناسب خلاصہ اور دور حاضر میں اسلامی بینکاری میں اس کی عملی تطبیق پر علیحدہ سے کوئی مختصر مگر جامع تحریر تیار ہو۔الحمد للہ کہ موصوف سلّمہٗ نے یہ تحریر تیار کرلی ہے جو اشاعت کے بعد آپ کے سامنے ہے، اپنے

موضوع پر بلاشبہ اردو زبان میں یہ منفرد تحریر ہے۔ اور امید ہے کہ اسلامی مدارس کے طلباء اور علماء اس سے خوب استفادہ کریں گے بالخصوص ہدایہ اخیرین اور تخصص فی الافتاء کے طلباء کے لئے اس کتاب کے مطالعہ کی خصوصی سفارش کی جاتی ہے تاکہ ان کیلئے دور حاضر کے مالی معاملات کو سمجھنا آسان ہو۔ اسی طرح جو حضرات اسلامک بینکنگ سے وابستہ ہیں ان کے لئے بھی یہ کتاب یقیناً رہنما کتاب ہے۔

دل سے دعا ہے کہ اللہ تعالیٰ موصوف سلمہٗ کو جزائے خیر عطا فرمائیں اور اس کتاب کو نافع اور اپنی بارگاہ میں مقبول بنادیں۔ آمین

احقر محمود اشرف غفر اللہ لہ

دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی

۵/۴/۱۴۲۷ھ

بسم اللہ الرحمٰن الرحیم

حرفِ آغاز

الحمد للّٰہ رب العالمین والصلوٰۃ والسلام علی سیّد الأنبیاء والمرسلین وعلی آلہ وأصحابہ أجمعین ۔ امّا بعد!

عام طور پر جب ''اسلامی بینکاری'' کا لفظ استعمال کیا جاتا ہے تو اس کا مطلب ''بلاسود بینکاری'' سمجھا جاتا ہے یعنی ایسی بینکاری جس میں سود کا عنصر شامل نہ ہو اور یہ مفہوم شاید اس پس منظر میں لیا جاتا ہے کہ غیر اسلامی بینکاری کی بنیاد ''سود'' پر ہے لہذا جب سود سے پاک بینکاری کا تصور پیش کیا جاتا ہے تو اسے اسلامی بینکاری کا نام دیا جاتا ہے۔

یہ بات اپنی جگہ درست ہے کہ اسلامی بینکاری کا سب سے بنیادی تصور یہ ہے کہ یہ ''غیر سودی'' ہے لیکن بینکنگ کے نظام سے صرف اور صرف ''سود'' کو نکالنے سے وجود میں آنے والا نظام پورا اسلامی نظامِ بینکاری نہیں کہلاسکتا بلکہ اس کے لئے ضروری ہے کہ اس نظام میں سود کے علاوہ دیگر ایسے عناصر بھی شامل نہ ہوں جو شریعت میں ناجائز اور حرام ہیں۔

وہ عناصر کیا ہیں؟ اس تفصیل میں جانے سے پہلے یہ سمجھئے کہ اسلامی نظامِ معیشت میں بینکنگ کا وہ تصور ہرگز قابل قبول نہیں جو مروجہ سودی نظام میں پیش کیا گیا ہے مروجہ سودی نظام میں بینک کے بارے میں کہا گیا ہے کہ:

"The Bank deals with the documents only"

بینک صرف دستاویزات کی حد تک معاملہ میں دخیل ہوتا ہے۔

یعنی روایتی بینک میں سودی قرضہ جاری کرنے کے وقت سے لے کر اس کی مکمل وصولیابی تک کا سارا کھیل صرف کاغذوں پر کھیلا جاتا ہے ۔

اسلام میں چونکہ سود حرام ہے، اسلئے اسلامی بینکاری میں سودی قرضے دینے کا بھی کوئی تصور نہیں۔ ظاہر ہے کہ ایسی صورت میں اسلامی بینک اسلام کے تجارتی اصولوں کو اپنا کر حلال نفع کمانے کے قابل ہوگا اسلامی تعلیمات کے مطابق صرف کرنسی آلۂ تجارت نہیں لہٰذا اسے بنیاد بنا کر حلال نفع کمانا بھی ممکن نہیں بلکہ اس کے لئے ضروری ہے کہ جامد اثاثہ جات (Fix Assets) جیسے گاڑیاں، مکانات، مشینری اور خام مال وغیرہ کو آلۂ تجارت (Instrument of trade) کے طور پر استعمال کرکے جائز نفع کمالیا جائے۔

چنانچہ اسلامی بینک روایتی بینکوں (Conventional Banks) کی طرح سودی قرضے جاری کرنے کے بجائے اسلامی اصولوں کے مطابق تجارت کرتا ہے مثلا مشارکہ، مضاربہ کی بنیاد پر تجارت کرتا ہے یا مرابحہ اور اجارہ کے ذریعے حلال نفع کماتا ہے وغیرہ۔ موجودہ حالات میں عام طور اسلامی بینک ڈیپازٹ سائیڈ پر تو مشارکہ ومضاربہ اختیار کرتے ہیں لیکن عام طور پر بعض مجبوریوں کی وجہ سے کلائنٹ کو مشارکہ ومضاربہ کی بنیاد پر سرمایہ فراہم نہیں کیا جاتا بلکہ اکثر مرابحہ، اجارہ، سلم یا ہوم مشارکہ وغیرہ کے ذریعے فنانس دی جاتی ہے البتہ کبھی کبھی کلائنٹ کے ساتھ مشارکہ بھی کیا جاتا ہے اور بینکوں کے لئے قابل ترجیح صورت بھی یہی ہے کہ کلائنٹ کے ساتھ مشارکہ ومضاربہ کی بنیاد پر کاروبار کریں۔

چونکہ اسلامی بینک کے طریقہ ہائے تمویل(Modes of Finance)میں اثاثہ جات(Assets) کو درمیان میں لایا جاتا ہے، اسلئے اسلامی بینک کے لئے یہ ضروری ہے کہ اثاثہ جات پر مبنی فنانس کے متعلق شرعی اصولوں کی پاسداری کرے اس لئے کہ جس طرح درمیان میں اثاثہ لائے بغیر سودی قرضہ دینا ناجائز ہے اسی طرح اثاثہ لانے کے باوجود لازمی شرعی تقاضوں کو پورا نہ کرنے سے بھی معاملات ناجائز ہوتے ہیں لہٰذا اسلامی بینکاری ہونے کے لئے صرف درمیان میں اثاثے لانا کافی نہیں بلکہ ان اثاثوں پر شرعی اصولوں کے مطابق کاروبار کرنا بھی ضروری ہے ورنہ ''آسمان سے گرا کھجور میں اٹکا'' کا معاملہ ہوجائیگا۔

اسلامی بینکوں میں رائج فنانس کے طریقوں سے متعلق بہت سے شرعی احکام کا تعلق ''غرر'' سے ہے یعنی ان میں بہت سی پابندیاں ایسی ہیں کہ اگر ان کی رعایت نہ کی جائے تو غرر کی خرابی لازم آتی ہے اور جب ان سے غرر کا عنصر ختم ہوجائے تو یہ معاملات جواز کی حد میں آجاتے ہیں، لہٰذا معلوم ہوا کہ اسلامی بینکاری کے لئے سود سے نجات حاصل کرنے کے ساتھ ساتھ ''غرر'' پر مبنی معاملات سے بچنا بھی انتہائی ضروری ہے۔

دوسری بات یہ ہے کہ غرر کا تعلق صرف اسلامی بینکاری میں رائج معاملات کے ساتھ ہی نہیں بلکہ ہمارے روز مرہ کے تجارتی معاملات کے ساتھ بھی ہے اور غرر کی حقیقت سے واقف نہ ہونے کی وجہ سے ہم بسا اوقات ایسا معاملہ کر بیٹھتے ہیں جو شرعاً ناجائز ہوتا ہے لیکن ہم اپنے طور پر اسے جائز سمجھ رہے ہوتے ہیں اس لئے بھی اس بات کی شدید ضرورت ہے کہ غرر کی حقیقت کو سمجھا جائے تاکہ ہم اپنے تمام مالی معاملات کو شرعی اصولوں سے ہم آہنگ کر سکیں۔

اس ضرورت کے پیش نظر احقر نے کچھ عرصہ قبل جب پی ایچ ڈی کرنے کا

ارادہ کیا تو اسی عنوان کو موضوعِ تحقیق بنایا، اللہ تعالیٰ کے فضل وکرم سے اس موضوع پر ایک ضخیم مقالہ تیار ہوگیا، خیال تھا کہ اس پورے مقالے کو نظرِ ثانی کے بعد شائع کر دیا جائے لیکن بعض دوستوں نے یہ رائے دی کہ چونکہ مذکورہ مقالہ کافی مفصل اور ضخیم ہے نیز اسے تحقیقی انداز میں لکھا گیا ہے، اسلئے وہ لوگ جنہیں دینی علوم میں دسترس نہیں، انہیں اس سے اپنا مطلوبہ مواد حاصل کرنے میں دشواری پیش آسکتی ہے لہذا بہتر یہ ہے کہ اس مواد کو اختصار کے ساتھ بھی پیش کر دیا جائے تاکہ اس سے استفادہ آسان ہوجائے۔

چنانچہ اللہ رب العزت کی توفیق سے بندہ نے یہ کام شروع کیا۔ زیرِ نظر رسالہ میں اصل مقالے کو سہل انداز میں اختصار کے ساتھ آپ کی خدمت میں پیش کرنے کی کوشش کی ہے۔ امید ہے کہ قارئین اس رسالے سے آسانی کے ساتھ غرر کی حقیقت سمجھ سکیں گے۔

میں اس موقع پر استاذ مکرم مولانا محمود اشرف صاحب (استاذ الحدیث ونائب مفتی دارالعلوم کراچی) اور رفیقِ محترم مولانا خلیل احمد اعظمی صاحب (استاذ دارالعلوم کراچی) کا تہہ دل سے شکریہ ادا کرتا ہوں کہ انہوں نے اپنی گوناگوں مصروفیات کے باوجود اس رسالے پر نظرِ ثانی فرمائی اور کئی مفید مشورے دیئے۔ فجزاهم الله أحسن الجزاء۔

وضاحت: اس رسالے کو دو حصوں میں تقسیم کیا گیا ہے پہلے حصے میں غرر کی تعریف اور اس کی مختلف اقسام بیان کی گئی ہیں جبکہ دوسرے حصے میں مختلف مالی معاملات میں غرر کا جائزہ لیا گیا ہے۔ دونوں حصّوں میں اسلامی بینکاری کے ان معاملات کی نشاندھی کی گئی ہے جہاں مطلوبہ شرائط پوری نہ ہونے سے غرر کی خرابی پیدا

ہوسکتی ہے اور پھر یہ بھی بتایا گیا ہے کہ ایک اسلامی بینک کے لئے اپنے معاملات کو غرر سے پاک کرنے کے لئے کون کون سے اقدامات کرنا ضروری ہیں۔

تمنا ہے کہ یہ حقیر کاوش بارگاہِ الٰہی میں شرفِ قبولیت حاصل کرے اور مالی معاملات خصوصاً اسلامی بینکاری سے متعلق شرعی احکام جاننے کے لئے ایک سنگِ میل ثابت ہو۔ (آمین)

اعجاز احمد صمدانی

۱۸۔۲۔۲۰۰۶ء

بسم اللہ الرحمن الرحیم

حصّہ اوّل

غرر کی لغوی و اصطلاحی تعریفات:

لغوی طور پر غرر تین معنوں میں استعمال ہوتا ہے۔

۱۔دھوکہ دینا(Cheat)

۲۔غلط امید دلانا(Tempt)

۳۔خطر (غیر یقینی کیفیت(Uncertainty)

فقہی اصطلاح میں غرر ایسے معاملے کو کہا جاتا ہے ''جس میں کم از کم کسی ایک فریق کا ایسا معاوضہ غیر یقینی کیفیت کا شکار ہو جس کا تعلق معاملے کے اصل اجزاء سے ہو''

اقسام:

یہ بات تو واضح ہے کہ عقد بیع کے بنیادی اور اصل اجزاء صرف دو ہیں:

۱۔مبیع (Subject Matter)

۲۔ثمن (Price)

لہذا وہ تمام صورتیں جن میں ان دونوں یا ان میں سے کسی ایک کے اندر غیر یقینی کیفیت پائی جائے ، وہ صورت ''غرر'' میں داخل ہوگی۔غور کرنے سے معلوم ہوتا

ہے کہ بیع میں اس کی کل چھ صورتیں بنتی ہیں:

۱۔مبیع کے وجود میں غیر یقینی کیفیت

۲۔مبیع کی سپردگی میں غیر یقینی کیفیت

۳۔مبیع کی ذات سے متعلق غیر یقینی کیفیت (یعنی مبیع میں جہالت)

۴۔ثمن کی ذات سے متعلق غیر یقینی کیفیت (یعنی ثمن میں جہالت)

۵۔ثمن کی ادائیگی میں غیر یقینی کیفیت (مدت میں جہالت)

۶۔مبیع اور ثمن دونوں میں غیر یقینی کیفیت (عقد میں جہالت)

ان چھ قسموں پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ ان میں سے آخری چار قسمیں ایسی ہیں کہ ان میں مبیع یا ثمن یا دونوں میں جہالت کے اعتبار سے غرر پایا جارہا ہے اس لئے ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ غرر کے بنیادی اسباب تین ہیں:

۱۔مبیع کے وجود میں غیر یقینی کیفیت

۲۔مبیع کی سپردگی میں غیر یقینی کیفیت

۳۔ جہالت

البتہ جہالت کی پھر چار صورتیں ہیں:

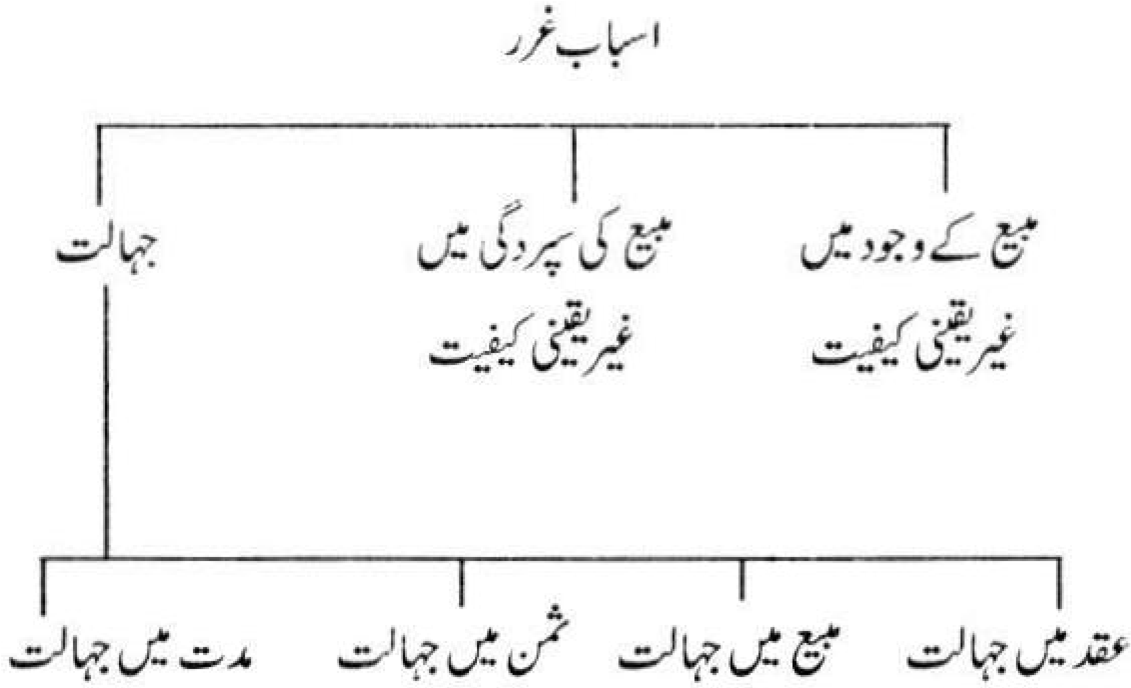
۱۔مبیع میں جہالت

۲۔ثمن میں جہالت

۳۔ مدت میں جہالت

۴۔عقد میں جہالت

وضاحت بذریعہ نقشہ اس طرح ہے۔



۱) پہلی صورت: مبیع کا وجود غیر یقینی ہو

سب سے پہلی صورت یہ ہے کہ جس چیز کو بیچا جا رہا ہے خود بیچنے والے کے ہاتھ میں اس کا وجود یعنی اس کا پایا جانا یقینی نہیں ۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ وہ فروخت کنندہ (Seller) کے ہاتھ میں آجائے اور اس بات کا بھی امکان ہے کہ وہ اسے حاصل نہ کر سکے ۔ اس کی مزید تین صورتیں ہیں :۔

الف ۔ معدوم

ب ۔ غیر مملوک

ج ۔ غیر مقبوض

الف) معدوم کی بیع:

اس کا مطلب یہ ہے کہ جس چیز کو بیچا جا رہا ہے وہ چیز ابھی تک خارجی وجود میں نہیں آئی لیکن مستقبل میں اس کے وجود میں آنے کی امید پر اسے آگے فروخت کر دیا گیا۔

ائمہ اربعہ کا اس بات پر اتفاق ہے کہ ایسی بیع (sale) ناجائز ہے کیونکہ اس میں خریدار کو مبیع کا ملنا واضح طور پر غیر یقینی (Uncetain) ہے۔

مثالیں:

۱۔ باغ کا پھل پیدا ہونے سے پہلے اسے فروخت کرنا۔

۲۔ کسی جانور کا بچہ پیدا ہونے سے پہلے اس بچے کو فروخت کرنا۔

مندرجہ بالا حکم سے سلم (۱) اور استصناع (۲) مستثنیٰ ہیں۔

(۱،۲) ان دونوں سے متعلق تفصیل حصہ دوم میں آ رہی ہے۔

ب) غیر مملوک کی بیع :

غیر مملوک کی بیع کا مطلب ہے کہ ابھی تک بائع (Seller) اس چیز کا مالک نہیں بنا اور اسے فروخت کردیا۔ حدیث میں اس کی ممانعت وارد ہوئی ہے، آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے حضرت حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ سے فرمایا:

لاتبع مالیس عندك (صحيح مسلم)

جو چیز تیری ملکیت میں نہیں، اس کی بیع نہ کر۔

چنانچہ ائمہ اربعہ کا اس بات پر اتفاق ہے کہ غیر مملوک کی بیع ناجائز ہے۔

مثالیں :

۱۔دکاندار کے پاس چیز موجود نہیں لیکن وہ گاہک کو اس امید پر بیچ دیتا ہے کہ بعد میں مارکیٹ سے خرید کر اسے دیدیگا۔

۲۔شیئرز خریدنے سے پہلے انہیں آگے فروخت کرنا (Short Sale)

ج) غیر مقبوض کی بیع :

اسے ''بیع قبل القبض'' بھی کہاجاتا ہے، اسکا حاصل یہ ہے کہ مطلوبہ چیز خریدنے کے بعد اس پر قبضہ کرنے سے پہلے اسے آگے فروخت کردیا جائے۔

وضاحت نمبر ا: مطلوبہ چیز کی خریداری کے بعد خریدار شرعاً اس کا مالک بن جاتا ہے لیکن اس کا ضمان (Risk) اس کی طرف اس وقت منتقل ہوتا ہے، جب وہ اس پر قبضہ کرلیتا ہے۔

شریعت کا ضابطہ یہ ہے کہ جب تک کوئی شخص کسی چیز کا رسک برداشت کرنے کے لئے تیار نہ ہو اس وقت تک اس کے لئے اس چیز پر نفع لینا جائز نہیں، اس لئے ائمہ

اربعہ کا اس بات پر اتفاق ہے کہ خریدار کے لئے مطلوبہ چیز خرید نے کے بعد اس پر قبضہ کرنے سے پہلے اسے آگے فروخت کرنا جائز نہیں۔

وضاحت نمبر ۲: اگر کوئی خود براہ راست خریداری کرنے کے بجائے کسی اور شخص کو خریداری کا وکیل بنادے تو خریداری کے بعد وکیل اگر مطلوبہ سامان پر قبضہ کرے تو یہی سمجھا جائیگا کہ مؤکل (Principal) نے قبضہ کرلیا ہے لہذا وکیل کے قبضہ کے بعد بھی اسے آگے فروخت کیا جاسکتا ہے۔

عام طور پر مرابحہ کے اندر براہ راست خریداری کرنے کے بجائے بینک کلائنٹ کو خریداری کا وکیل بناتا ہے، لہذا اگر کلائنٹ مطلوبہ سامان پر قبضہ کرلے تو یہ سمجھا جائیگا کہ بینک نے قبضہ کرلیا، لہذا اس کے بعد مرابحہ کیا جاسکتا ہے۔

وضاحت نمبر ۳: قبضہ کی دو قسمیں ہیں:

۱۔ حسی قبضہ (Physical Possession)

۲۔ حکمی قبضہ (Contructive Possession)

حسی قبضے کا مطلب یہ ہے کہ مطلوبہ سامان عملاً اور حساً خریدار کے قبضہ میں آجائے جیسے سپلائر سے روئی (Cotton) خریدی اور اسے اپنے گودام (Godown) میں ڈال لیا۔

اور حکمی قبضے کا مطلب ہے کہ مطلوبہ سامان کا رسک خریدار کی طرف منتقل ہوجائے اور وہ سپلائر کے دیگر سامان سے ممتاز ہوجائے نیز خریدار کو وہ سامان اپنے استعمال میں لانے کی قدرت ہو جیسے ڈیلیوری آرڈر (Delivery Order) میں اگر نمبرنگ وغیرہ کے ذریعے خریدے گئے سامان کا تعین ہوجائے اور خریدار کو اپنے استعمال میں لانے کی اجازت ہو تو یہ حکمی قبضہ ہے۔

جس طرح حسی قبضے (Physical Possession) کے بعد سامان آگے فروخت کرنا جائز ہے ، اسی طرح حکمی قبضے (Contructive Possession) کے بعد بھی سامان آگے فروخت کیا جا سکتا ہے۔

۲) دوسری صورت: مبیع (Subject Matter) کی سپردگی غیر یقینی ہو:

غرر کی دوسری صورت یہ ہے کہ سپلائر جس سامان کو فروخت کررہا ہے وہ اسے خریدار کے حوالے کرنے پر قادر نہیں ، ظاہر ہے کہ ایسی صورت میں اس سامان کا خریدار کے پاس آنا غیر یقینی ہوجاتا ہے اسلئے یہ صورت بھی غرر میں داخل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے۔

(یعنی یہ ہوسکتا ہے کہ خریدار کوئی چیز خریدنے کے بعد اس پر قبضہ بھی کرلے لیکن پھر وہ مبیع ایسی حالت میں منتقل ہوجائے کہ یہ خریدار آگے فروخت کرنے کی صورت میں اپنے خریدار کو وہ سامان حوالے کرنے پر قادر نہ ہو جیسے کوئی شخص گاڑی خریدے ، اس پر قبضہ کرلے ، اور پھر وہ چوری ہوجائے اور وہ گاڑی واپس ملنے سے پہلے آگے فروخت کردے تو ایسی صورت میں بیع جائز نہیں ہوگی کیونکہ ایسی حالت میں بائع یہ گاڑی خریدار کے حوالے کرنے پر قادر نہیں۔ ہوسکتا ہے کہ وہ گاڑی واپس اسی کے پاس آجائے لیکن یہ بھی ہوسکتا ہے کہ گاڑی نہ مل سکے گویا اس حالت میں گاڑی کا نئے خریدار کے قبضہ میں آنا غیر یقینی ہے اسلئے یہ صورت ناجائز ہے)

دیگر مثالیں:

دَین (قرض) کی بیع:

اس کی ایک اور صورت دین (قرض) کی بیع ہے اردو زبان میں ہر قسم کے

قرضوں کے لئے ''قرض'' کا لفظ استعمال کیا جاتا ہے جبکہ فقہی اعتبار سے قرض اور دین میں فرق ہے۔

جب کوئی شخص ابتداءً کسی پر احسان کرتے ہوئے اسے کوئی مثلی (۱) چیز مالک بنا کر دیتا ہے تو اسے ''قرض'' کہتے ہیں مثلا خالد نے بکر سے ایک لاکھ روپے بطور قرض مانگے تو بکر نے اسے مطلوبہ رقم دیدی، یہ قرض ہے اور جو چیز کسی معاملے کے نتیجے میں یا کسی کی چیز کو نقصان پہنچانے یا ہلاک کرنے وغیرہ کے نتیجے میں لازم ہوتی ہے اسے ''دَین'' کہتے ہیں مثلا خالد نے بکر سے ایک لاکھ روپے کے چاول خریدے لیکن اسکی قیمت فوراً ادا نہ کی تو اب یہ رقم خالد کے ذمہ ''دین'' ہوگئی۔

دین بیچنے کی صورتیں:

بنیادی طور پر دین بیچنے کی دوصورتیں ہیں:

ا۔ دَین کو دَین کے بدلے میں بیچا جائے۔

۲۔ دَین کو نقد رقم کے بدلے بیچا جائے۔

پہلی صورت:

جہاں تک پہلی صورت کا تعلق ہے (یعنی دین کو دین کے بدلے بیچنا) اس کی دوصورتیں ہیں:

۱) یہ معاملہ مدیون (مقروض) کے ساتھ ہو۔

۲) مدیون کے علاوہ کسی اور شخص کے ساتھ ہو۔

---

(۱) مثلی سے مراد وہ اشیاء ہیں کہ ان جیسی ہو بہو چیزیں دستیاب ہوجاتی ہیں جیسے نقد رقم، گندم، چاول وغیرہ۔ قیمی سے مراد ایسی اشیاء ہیں کہ ہو بہو ان کی جیسی چیزیں مارکیٹ میں نہیں ملتیں جیسے بکری، گائے کہ ہر جانور دوسرے جانور سے قدرے مختلف ہوتا ہے مثلی اشیاء کا قرضہ تو جائز ہے لیکن قیمی اشیاء قرضہ میں نہیں دی جاسکتیں۔

مدیون سے معاملہ کرنے کی مثال: جیسے زید نے بکر سے ایک من چاول آٹھ سو روپے میں خریدنے کے لئے بیع سلم کی (یعنی قیمت تو ادا کر دی جبکہ چاول ایک ماہ کے بعد لینے کا وعدہ ہوا) جب چاول حوالے کرنے کی مدت آئی تو بکر نے کہا کہ میرے پاس چاول نہیں البتہ تم مجھے یہ چاول ہزار روپے میں فروخت کر دو اور میں یہ رقم تین ماہ بعد ادا کر دوں گا۔

غیر مدیون سے معاملہ کرنے کی مثال: جیسے زید نے بکر سے ایک من چاول ایک ماہ بعد لینے ہیں، زید آج خالد سے کہتا ہے کہ میں نے بکر سے جو چاول ایک ماہ بعد لینے ہیں، وہ تمہیں ایک ہزار روپے کے بدلے فروخت کرتا ہوں تم مجھے یہ رقم دو ماہ بعد دے دینا۔

یہ دونوں صورتیں ناجائز ہیں، حدیث میں اس کی ممانعت وارد ہوئی ہے۔(۱)

دوسری صورت:

دوسری صورت (یعنی دین کو نقد رقم کے بدلے بیچنے) کی بھی مزید دو صورتیں ہیں:

۱) مدیون کے ساتھ معاملہ کیا جائے۔

۲) غیر مدیون کے ساتھ معاملہ کیا جائے۔

مدیون کے ساتھ معاملہ کرنے کی مثال: جیسے زید نے بکر کی گھڑی غصب کی، کچھ دنوں بعد آکر بتلایا کہ تمہاری گھڑی میرے پاس ہے لیکن میں تمہیں واپس نہیں کرنا چاہتا، آپ وہ گھڑی ایک ہزار روپے کے بدلے مجھے فروخت کر دیں، بکر راضی ہوگیا، زید نے قیمت ادا کر کے گھڑی رکھ لی۔

---

(۱) المعجم الکبیر للطبرانی، ج:٤، ص:٣١٧۔

اس مثال میں گھڑی جو زید کے ذمہ دَین بن چکی تھی اس نے اسے ایک ہزار نقد کے بدلے خرید لیا۔ بیع کی یہ صورت جائز ہے کیونکہ اس میں مبیع (Subject Matter) پہلے سے ہی خریدار کے پاس موجود ہے اس لئے اس میں مبیع کی سپردگی غیر یقینی نہیں۔

غیر مدیون سے معاملہ کرنے کی مثال: جیسے زید نے بکر کی گھڑی غصب کی۔ اب بکر خالد سے کہتا ہے کہ میری جو گھڑی زید کے پاس ہے وہ میں تجھے ایک ہزار روپے میں فروخت کرتا ہوں یہ صورت ناجائز ہے کیونکہ اس میں مطلوبہ چیز فروخت کنندہ (Seller) کے پاس نہیں ہے بلکہ کسی اور کے پاس ہے اور بائع فوری طور پر اسے خریدار کے حوالے کرنے پر قادر نہیں۔

بیع الدین کی جدید صورتیں:

عصر حاضر میں دین بیچنے کی بہت سی صورتیں رواج پذیر ہیں ذیل میں انہیں بیان کیا جاتا ہے:

ا۔ ثمن فروخت کرنا:

اسے بذریعہ مثال یوں سمجھا جاسکتا ہے کہ مثلاً زید زرعی کھاد کا کاروبار کرتا ہے نقد پر خریداری کی صورت میں پانچ سو روپے فی بوری کے حساب سے بیچتا ہے جبکہ ادھار کی صورت میں چھ سو روپے فی بوری کے حساب سے۔ بکر اس کے پاس آیا اور کہا کہ میرے پاس نقد رقم ہے میں اس سے نفع کمانا چاہتا ہوں لیکن خود کوئی کاروبار نہیں کرنا چاہتا تو کیا میرے لئے نفع کمانے کی کوئی صورت ہے، زید اسے کہتا ہے کہ آپ ایسا کریں کہ جب کوئی شخص مجھ سے ادھار پر کھاد خریدنے آئے تو آپ مجھے پانچ سو روپے فی بوری کے حساب سے دے دیا کریں اور بعد میں اس سے چھ سو روپے فی بوری کے حساب سے وصول کرلیا کریں۔

یہ صورت ناجائز ہے کیونکہ اس میں زید نے وہ رقم جو اس کے خریدار پر دَین تھی، اسے بکر کے ہاتھ چھ سو روپے کے بدلے فروخت کر دیا۔ البتہ اس کی جائز صورت یہ ہو سکتی ہے کہ بکر پہلے یہ سامان زید سے خریدے اور خود یا اپنے وکیل کے ذریعے اس پر قبضہ کرے پھر الگ معاملے کے ذریعے گاہک کو زائد قیمت پر فروخت کرے۔

وضاحت:

اس سے معلوم ہوا کہ اسلامی بینکوں کو مرابحہ کے معاملات میں اس بات کا خاص خیال رکھنا چاہئے کہ وہ خود یا اپنے ایجنٹ کے ذریعے سامان خرید کر اور اس پر قبضہ کرنے کے بعد اپنے کلائنٹ کو بیچیں، ورنہ اگر کلائنٹ سپلائر سے پہلے ہی یہ سامان خرید چکا ہو تو اب اسلامی بینک کا سپلائر سے کوئی معاملہ کرنا اس صورت میں داخل ہونے کی وجہ سے بیع الدین ہوگا اور ناجائز ہوگا۔

۲) ملنے والی تنخواہ یا انعام کی بیع:

دین بیچنے کی ایک صورت یہ ہے کہ کوئی شخص اپنے متعلقہ ادارے سے ملنے والی تنخواہ یا حکومت وغیرہ کی طرف سے ملنے والے انعام کو وصول کرنے سے پہلے آگے فروخت کر دے مثلاً زید کسی ادارے میں بیس ہزار روپے ماہانہ تنخواہ پر ملازمت کرتا ہے مہینہ گذرنے کے بعد کسی وجہ سے ادارہ تنخواہ کی فوری ادائیگی سے معذرت کرتا ہے اور پندرہ روز بعد تنخواہ دینے کا وعدہ کرتا ہے زید کو رقم کی فوری ضرورت ہے تو وہ بکر سے کہتا ہے کہ آپ مجھے میری تنخواہ کے بدلے میں انیس ہزار روپے ابھی دے دیں میں اپنی تنخواہ کی رسید (Pay Cheak) پر دستخط کر دیتا ہوں، پندرہ روز بعد آپ بینک جا کر پورے بیس ہزار روپے وصول کر لیجئے گا۔

یہ صورت دو اعتبار سے ناجائز ہے:۔

ا۔ دَین کی بیع غیر مدیون سے کی گئی ہے۔

۲۔ دَین کو اس سے کم مقدار کی رقم کے بدلے فروخت کیا گیا ہے۔

۳) بل آف ایکسچینج (Bill Of Exchange) کی بیع:

بل آف ایکسچینج ایک خاص قسم کی دستاویز ہے جس کی حقیقت یہ ہے کہ جب کوئی تاجر اپنا مال فروخت کرتا ہے تو خریدار کے نام بل بناتا ہے بعض اوقات اس بل کی ادائیگی کسی آئندہ کی تاریخ (Future Date) میں واجب ہوتی ہے، اس بل کو دستاویزی شکل دینے کے لئے مدیون اس کو منظور کر کے اس پر دستخط کر دیتا ہے کہ میرے ذمہ فلاں تاریخ کو اس بل کی ادائیگی واجب ہے اس بل پر ادائیگی کی جو تاریخ لکھی ہوتی ہے اسے Maturity Date کہا جاتا ہے اس تاریخ پر بائع (Seller) مدیون سے اپنا قرض وصول کر سکتا ہے لیکن اگر بائع کو رقم کی فوری ضرورت ہو تو وہ یہ بل کسی تیسرے شخص یا بینک کے پاس لے جاتا ہے بینک اس بل پر لکھی ہوئی رقم سے کم میں اسے خرید لیتا ہے مثلاً اگر یہ بل سو روپے کا ہے اور ادائیگی کی تاریخ تین ماہ بعد ہے تو بینک اسے پچانوے روپے میں خرید لیتا ہے۔ اس عمل کو اردو میں ''بٹہ لگانا'' اور انگریزی میں Discounting Of The Bill Of Exchange کہتے ہیں۔

پھر جب ادائیگی کی مدت کچھ قریب آتی ہے تو بینک اسی بل کو کسی اور شخص یا بینک کو فروخت کر دیتا ہے، ادائیگی کی مدت قریب ہونے کی وجہ سے دوسرا شخص یا بینک اسے کچھ زیادہ قیمت پر خرید لیتا ہے مثلاً مذکورہ مثال میں اسے چھیانوے روپے میں خرید لیتا ہے اس طرح ادائیگی کی تاریخ آنے سے پہلے کئی مرتبہ اس کی بیع ہوتی ہے اور ادائیگی کی تاریخ جتنی قریب ہوتی ہے اتنی ہی اسکی قیمت بڑھتی چلی جاتی ہے البتہ اس پر لکھی ہوئی قیمت سے بہر حال کم رہتی ہے۔

یہ صورت بھی ''بیع الدین'' میں داخل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے۔

اس کی ایک متبادل جائز صورت یہ ہوسکتی ہے کہ تاجر اس بل کو فروخت کرنے کے بجائے بینک کو اپنا قرض وصول کرنے کا وکیل بنائے اور اسے وکالت کی مقررہ اجرت دے، پھر اس بینک سے بل پر لکھی ہوئی رقم کے بقدر قرض لے لے، بینک تاجر کے وکیل کی حیثیت سے قرضہ وصول کرنے کے بعد تاجر کو دیئے ہوئے قرض کے بدلے میں اپنا قرض وصول کرلے۔

بیان کردہ اس صورت میں دو معاملات الگ الگ ہوں گے، پہلا معاملہ متعین اجرت میں بینک کو وکیل بنانے کا ہوگا اور دوسرا معاملہ بینک سے قرض لینے کا ہوگا، ان میں کوئی معاملہ دوسرے کے ساتھ مشروط (Conditional) کرنا جائز نہیں ورنہ یہ صورت بھی ناجائز قرار پائیگی، نیز یہ متبادل صورت محض ایک حیلے کے طور پر بیان کی گئی ہے، اسلئے اسے عام رواج (Practise) دینا ہرگز درست نہیں، صرف انتہائی ضروری اور مجبوری کے حالات میں اسے اختیار کرنے کی گنجائش ہے۔

تیسری صورت: جہالت

غرر کی تیسری بنیادی صورت ''جہالت'' ہے البتہ اس کی درج ذیل چار اقسام ہیں:

الف۔عقد میں جہالت:

عقد میں جہالت کے اعتبار سے غرر کا مطلب یہ ہے کہ عقد کے الفاظ (Wording) اس طرح ہوں کہ اس کے نتیجے میں غیر یقینی صورتحال پیدا ہورہی ہو مثلاً ایک شخص دوسرے سے کہے کہ ''میں فلاں چیز تمہیں نقد پر (Spot) ہزار روپے

میں جبکہ ادھار پر بارہ سو روپے میں فروخت کرتا ہوں اور پھر کسی ایک قیمت پر اتفاق ہوئے بغیر مجلس ختم ہو جائے''۔

مثالیں:

عقد میں جہالت کے اعتبار سے غرر کی مختلف صورتیں ہیں، چند ایک مثالیں درج ذیل ہیں:

۱)بیعتان فی بیعة (ایک عقد میں بیع کے دو الگ الگ معاملے کرنا)

۲) صفقتان فی صفقة (ایک عقد میں کوئی سے دو معاملات کرنا)

۳)عقد معلق (کسی معاملے سے مشروط عقد)

۴) مستقبل کی طرف منسوب معاملات۔

۵)عقد العربون (بیعانہ والا معاملہ)

بیعتان فی بیعةٍ (ایک عقد میں بیع کے دو معاملات کرنا)

ایک عقد میں بیع کے دو معاملات کرنے سے کیا مراد ہے؟

اس سلسلے میں دو اقوال رائج ہیں:

الف۔ ایک معاہدے میں بیع کے دو معاملے اس طرح کئے جائیں کہ ان میں سے ہر ایک دوسرے کے ساتھ مشروط ہو مثلاً زید بکر سے یہ کہے کہ میں اپنا گھر تجھے اس شرط پر فروخت کرتا ہوں کہ تم اپنی گاڑی مجھے اتنی قیمت میں فروخت کرو۔

اس معاملے میں غرر یعنی غیر یقینی کیفیت اس اعتبار سے ہے کہ گھر کی بیع (Sale) کا مکمل اور یقینی ہونا گاڑی کی بیع کے مکمل ہونے پر موقوف ہے لہذا اگر کسی وجہ سے بکر زید کو اپنی گاڑی فروخت نہ کرے تو زید کے مکان کی بیع ختم ہو جائیگی اور اگر

بعد میں بکر واقعۃً زید کو اپنی گاڑی بیچ دے تو زید کے مکان کی بیع مکمل سمجھی جائیگی گویا عقد کے وقت یہ معلوم نہیں کہ زید کے مکان کی بیع مکمل ہوجائیگی یا منسوخ ہوجائیگی، اسی کا نام ''غرر'' ہے۔

ب۔ دوسری صورت یہ ہے کہ ایک شخص کسی چیز کو نقد کی صورت میں کم قیمت پر اور ادھار کی صورت میں زیادہ قیمت پر اس طرح بیچے کہ بیچنے والا شخص مجلس کے اندر دونوں قیمتوں کا ذکر کردے اور پھر کسی ایک قیمت کی تعیین کے بغیر وہ مجلس ختم ہوجائے اور خریدار کو اختیار رہے کہ وہ ان دونوں میں جس صورت کو اختیار کرنا چاہے، کرلے مثلاً زید بکر سے یوں کہے کہ میں تجھے یہ قلم نقد سو روپے میں اور ادھار ڈیڑھ سو روپے کے بدلے فروخت کرتا ہوں خریدار اسی حال میں اس معاملے کو قبول کرلے کہ اس مجلس میں یہ فیصلہ نہ ہو کہ خریدار اسے نقد پر خریدے گا یا ادھار پر۔

اس صورت میں غیر یقینی کیفیت اس اعتبار سے ہے کہ عقد کے وقت معلوم نہیں کہ یہ معاملہ کس قیمت پر ہوگا نیز یہ بھی معلوم نہیں کہ نقد پر ہوگا یا ادھار پر، اس لئے یہ صورت بھی جائز نہیں، البتہ اگر اسی مجلس میں کوئی ایک بات طے ہوجائے مثلاً یہ طے ہوجائے کہ معاملہ ادھار پر ہوگا اور قلم کی قیمت ڈیڑھ سو ہوگی تو پھر یہ معاملہ جائز ہوگا اسلئے کہ اب اس میں کوئی غیر یقینی کیفیت باقی نہیں رہی۔

وضاحت نمبر ۱: اگر اسی مجلس میں فیصلہ نہ ہوا اور کچھ عرصے بعد خریدار ادھار پر ڈیڑھ سو میں قلم خریدنے کی خواہش ظاہر کرے تو اسے بائع کے ایجاب (Offer) کا جواب (Acceptance) تو قرار نہیں دیا جاسکتا البتہ خریدار کی طرف سے نئی پیشکش (Offer) کہا جاسکتا ہے اگر بائع اسی قیمت پر راضی ہوکر اس ایجاب (Offer) کو قبول (Accept) کرلے تو نیا عقد وجود میں آجائیگا اور اس کی بیع جائز ہوجائیگی۔

وضاحت نمبر۲: چونکہ یہ نیا عقد ہے اس لئے بائع (Seller) کے لئے یہ ضروری نہیں کہ پرانی قیمت پر راضی ہو بلکہ اسے اختیار ہے کہ چاہے اسی قیمت پر اس ایجاب (Offer) کو قبول کرلے یا اس سے کم وبیش قیمت پر بیچنے کی رضامندی ظاہر کرے۔ اگر وہ اسی قیمت پر راضی ہوجائے تو اس کے قبول کرتے ہی نیا عقد (Contract) مکمل ہوجائیگا لیکن اگر وہ نئی قیمت کا مطالبہ کرے تو پھر اب یہ بائع کی طرف سے ایک نیا ایجاب (Offer) ہوگا، اگر خریدار اسے قبول کرے تو عقد مکمل ہوگا ورنہ نہیں۔

ادھار کی صورت میں زیادہ قیمت پر سامان بیچنا:

عصر حاضر میں یہ صورت بہت زیادہ رواج پاچکی ہے، عام طور پر تاجر حضرات اپنی اشیاء ادھار میں اسی قیمت پر بیچنے کیلئے تیار نہیں ہوتے جس قیمت پر وہ چیز نقدا بیچی جاتی ہے، مرابحہ کے اندر بھی عام طور پر اسلامی بینک ادھار پر نقد کے مقابلے میں زیادہ قیمت پر فروخت کرتا ہے۔

یہ صورت اس اعتبار سے قابل غور ہے کہ کیا یہ بیعتان فی بیعۃ (Two Contracts in one Agreement) میں داخل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے یا بیعتان فی بیعۃ میں داخل نہیں؟

چاروں ائمہ (امام ابوحنیفہ، امام مالک، امام شافعی اور امام احمد بن حنبل رحمہم اللہ) اس بات پر متفق نظر آتے ہیں کہ اگر اس کے اندر ادائیگی کی مدت اور بیچی جانے والی چیز (Subject Matter) کی قیمت اسی مجلس میں متعین ہوجائے جس مجلس میں سامان بیچا جارہا ہے تو یہ صورت بیعتان فی بیعۃ میں داخل نہیں، البتہ ادھار پر بیچنے کی وجہ سے اس کے جواز کے لئے ایک مزید شرط کا پایا جانا بھی ضروری ہے وہ یہ کہ اگر

خریدار کسی وجہ سے بروقت ادائیگی نہ کر سکے تو بائع کو اصل قیمت کے علاوہ کچھ اور رقم دینے کا پابند نہ ہو۔

اس میں دوسری شرط تو اسلئے لگائی گئی کہ جب سامان بک جاتا ہے تو وہ بائع (Seller) کی ملکیت سے نکل کر خریدار کی ملکیت میں آجاتا ہے اور اس سامان کی قیمت خریدار کے ذمہ قرض بن جاتی ہے اب اگر عقد کے اندر یہ شرط ہو کہ بروقت ادائیگی نہ ہونے کی صورت میں مزید رقم ادا کرنا ہوگی تو یہ محض ''قرض پر مشروط اضافہ'' ہے جو کہ سود ہے اور پہلی شرط اسلئے لگائی گئی تاکہ عقد کے اندر کوئی غیر یقینی کیفیت باقی نہ رہے بلکہ فریقین پر واضح ہو کہ سامان کتنی قیمت پر اور کتنی مدت کیلئے بیچا جارہا ہے، اس وضاحت کے بعد غرر کا عنصر (Element) ختم ہوجاتا ہے اور عقد شرعاً جائز قرار پاتا ہے۔

مرابحہ کو کائبور (Kibor) کے ساتھ مربوط کرنا:

اسلامی بینک جب کسی کو مرابحہ کے ذریعے سامان فروخت کرتا ہے تو سب سے پہلے ایک مرابحہ کی سہولت فراہم کرنے کا عقد (Murabaha Facility Agreement) کیاجاتا ہے جسے جنرل مرابحہ ایگریمنٹ بھی کہتے ہیں، جس میں دیگر امور کے علاوہ یہ بات بھی طے ہوتی ہے کہ بینک اس کلائنٹ کو اس جنرل ایگریمنٹ کے تحت اتنے نفع پر سامان فروخت کریگا۔عام طور پر یہ نفع متعین یعنی لم سم نہیں ہوتا بلکہ اسے کائبور (۱) کے ساتھ مربوط کیا جاتا ہے۔

کائبور کی شرح گھٹتی بڑھتی ہے جس سے بینک کے نفع کی مقدار میں بھی کمی

---

(۱) Karachi Inter Bank Offered Rate وہ شرح سود جس پر کراچی کے بینک ایک دوسرے سے قرض لیں گے۔

بیشی واقع ہوتی ہے اور جب مرابحہ کے اندر نفع متعین نہ ہو تو اس کی وہ قیمت متعین نہیں ہوسکتی جس پر بینک اپنے کلائنٹ کو سامان فروخت کررہا ہے اس لئے مرابحہ کے جائز ہونے کے لئے ضروری ہے کہ بینک جس روز اپنے کلائنٹ کے ساتھ عملاً مرابحہ کررہا ہو اس روز کا ئبور کی شرح معلوم کرکے نفع متعین کیا جائے اور پھر اس کو لاگت کے ساتھ ملا کر متعینہ قیمت (اسے مرابحہ پرائس بھی کہتے ہیں) پر سامان فروخت کیا جائے تاکہ عقد کے اندر کسی قسم کی غیر یقینی کیفیت پیدا نہ ہو، عقد ہونے کے بعد یہ قیمت تبدیل نہیں ہوسکتی۔ غرضیکہ باہمی تفاہم کے وقت تو نفع کو کسی بینچ مارک کے ساتھ مربوط کرسکتے ہیں لیکن عقد مرابحہ کرتے وقت اس بینچ مارک کو سامنے رکھتے ہوئے نفع کی مقدار متعین کرکے لم سم مرابحہ کا ثمن طے کرنا ضروری ہے۔

صفقتان فی صفقةٍ (ایک عقد میں کوئی سے دو معاملات کرنا)

عقد کے اعتبار سے غرر پائے جانے کی ایک صورت یہ ہے کہ ایک عقد کے اندر کوئی سے دو معاملات اس طرح جمع کرلئے جائیں کہ ان میں سے ایک عقد دوسرے عقد کے ساتھ مشروط ہو (اسے صفقتان فی صفقۃ کہا جاتا ہے) جیسے زید بکر سے یہ کہے کہ میں تمہیں اپنا مکان اس شرط پر کرائے پر دیتا ہوں کہ تم مجھے اتنی رقم بطور قرض دو۔

یہ صورت بھی پہلی صورت کی طرح ناجائز ہے کیونکہ اس میں بھی اسی کی طرح غرر (غیر یقینی کیفیت) کی خرابی پائی جاتی ہے جو پہلی صورت میں تھی۔

وضاحت:

مذکورہ بالا تفصیل سے بظاہر یہ بات سامنے آتی ہے کہ کوئی عقد (Contract) کرتے وقت اس میں کوئی شرط نہیں لگانی چاہئے کیونکہ اس کی وجہ سے غیر یقینی کیفیت پیدا ہوجانے سے عقد ناجائز (Viod) ہوجاتا ہے لیکن حقیقت یہ ہے

کہ عقد کے اندر شرط لگانے کی تمام صورتیں ناجائز نہیں بلکہ صرف وہی شرائط (Conditions) لگانا ناجائز ہے جنکی وجہ سے ''غرر'' کی خرابی پیدا ہورہی ہو لہذا درج ذیل شرائط لگانا جائز ہے۔

ا۔وہ شرط کہ خود عقد (Contract) اس کا تقاضا کرے جیسے زید بکر کو اپنا سامان اس شرط پر فروخت کرے کہ جب تک بکر قیمت ادا نہیں کریگا، زید اپنا سامان اس کے حوالے نہیں کریگا۔

۲۔وہ شرط کہ جو ملائم عقد ہو یعنی حقیقتِ عقد کے خلاف نہ ہو بلکہ ایک طرح سے اسے پختہ کرنے کے لئے اس کا لگانا مناسب ہو جیسے زید اپنا سامان بکر کو اس شرط پر اُدھار فروخت کرے کہ بکر قیمت کے بدلے کوئی ضمانت (Security) یا رھن (Mortagage) فراہم کریگا۔

۳۔ وہ شرط کہ تاجروں کے ہاں اسے عقد کے اندر داخل کرنے کا رواج ہو جیسے اس شرط پر فریج فروخت کرنا کہ دکاندار ایک سال تک اس کی مفت سروس کی سہولت فراہم کریگا۔

ہائر پرچیز اور اجارہ میں فرق:

کنونشنل بینکوں میں گاڑیوں اور مشینریوں کو لیز پر دینے کا جو طریقہ رائج ہے اسے ہائر پرچیز (Hire Purchase) کے نام سے موسوم کیا جاتا ہے، یہ عقد شرعاً ناجائز ہے اور ناجائز ہونے کی ایک وجہ یہ ہے کہ اس میں صفقتان فی صفقۃ یعنی ایک عقد کے اندر دو معاملات کرنے کی خرابی پائی جاتی ہے اس کے متبادل کے طور پر اسلامی بینکاری میں اجارہ کو متعارف کرادیا گیا ہے جس میں مذکورہ خرابی نہیں پائی جاتی۔

آیئے! ذیل میں مختصراً اس کا جائزہ لیتے ہیں۔

ہائر پرچیز دو الفاظ کا مجموعہ ہے:

۱۔ ہائر

۲۔ پرچیز

ہائر کے معنی ہیں کرایہ پر لینا اور پرچیز کے معنی ہیں خریدنا۔ گویا ہائر پرچیز کا مطلب یہ ہوا کہ ایسا عقد جس میں کرائے پر لینے اور خریدنے کا عمل پایا جائے اور واقعہ یہی ہے کہ بعض کنونشنل بینکوں میں رائج ہائر پرچیز کا طریقہ کار یہی ہوتا ہے کہ ایک شخص (کلائنٹ) بینک سے گاڑی لیز پر لیتا ہے اور جونہی لیز کی اقساط مکمل ہوتی ہیں، کسی نئے ایگریمنٹ کے بغیر وہ گاڑی مکمل طور پر کلائنٹ کی ملکیت میں چلی جاتی ہے۔

اگر آپ اس معاملہ کو شرعی نقطۂ نظر سے دیکھیں گے تو صورت اس طرح ہوگی کہ جیسے زید بکر سے کہے کہ میں تمہیں یہ گاڑی اس شرط کے ساتھ لیز پر دیتا ہوں کہ تم اس کے کرائے کی اقساط کی ادائیگی کے ساتھ ہی اس کے مالک بن جاؤ گے۔

اس صورت پر غور کرنے سے معلوم ہوا کہ اس میں ایک ہی عقد کے اندر اجارہ (لیز) اور بیع کے دو معاملات جمع ہو رہے ہیں کیونکہ ایک ہی عقد کے نتیجے میں کلائنٹ گاڑی لیز پر حاصل کرتا ہے اور پھر اسی عقد کی وجہ سے بالآخر اس گاڑی کا مالک بن جاتا ہے اور یہ بات پیچھے گذر چکی کہ ایک ہی عقد میں دو معاملات کو جمع کرنا جائز نہیں۔ حدیث میں بھی اسکی ممانعت آئی ہے نیز اس کی وجہ سے عقد کے اندر غیر یقینی کیفیت بھی پیدا ہو جاتی ہے جیسے ہائر پرچیز کے اندر کہ دی جانے والی اقساط کے بارے میں یقین سے نہیں کہا جا سکتا کہ یہ کرائے کی رقم ہے یا مطلوبہ سامان کی قیمت۔ جب تک لیز کی مدت مکمل نہیں ہوتی اس وقت تک اسے تجارتی عرف میں لیز کا کرایہ سمجھا جاتا ہے لیکن جونہی مدت مکمل ہوئی تو یہ خود بخود گاڑی کی قیمت بن گئی۔

سوال یہ ہے کہ اگر یہ اقساط کرایہ تھیں تو پھر گاڑی کی قیمت کیا مقرر ہوئی اور اگر یہ گاڑی کی قیمت کی اقساط تھیں تو پھر جب تک کلائنٹ اس کا مالک نہیں بنا، اس وقت تک کے کرائے کے طور پر کونسی رقم دی گئی اور اگر یہ کہا جائے کہ کلائنٹ پہلے دن سے ہی اس کا مالک بن گیا جیسا کہ کنوینشنل بینک کے اس عرف سے معلوم ہوتا ہے کہ گاڑی کی انشورنس کلائنٹ کراتا ہے نہ کہ بینک تو پھر وہ کرایہ کیوں ادا کر رہا ہے اور اس عقد کو لیز کیوں کہا گیا؟

یہ وہ بنیادی تشریح طلب نکتہ ہے جس کی وجہ سے ہائر پرچیز کا معاملہ غیر یقینی کیفیت میں مبتلا ہونے کی وجہ سے شرعاً ناجائز ہے۔

اس کے متبادل کے طور پر اسلامی بینکوں میں اجارہ کی جو صورت رائج ہے اس کے اندر یہ غیر یقینی کیفیت نہیں بلکہ اس میں پہلے صرف اجارہ کیا جاتا ہے جس میں بینک مؤجر (Lessor) اور کلائنٹ مستاجر (Lessee) ہوتا ہے چنانچہ اجارہ کی مدت تک بینک اس گاڑی کا مالک ہوتا ہے جب اجارہ ختم ہو جاتا ہے تو بیع کے ایک الگ عقد کے ذریعے گاڑی کلائنٹ کو فروخت کی جاسکتی ہے۔

عقدِ معلق

(A sale contigent on a future event)

عقد کے اعتبار سے غرر پائے جانے کی تیسری صورت عقدِ معلق ہے۔ شرعی اصطلاح میں عقدِ معلق سے مراد ایسا معاملہ ہے جس کا پایا جانا کسی ایسے فعل یا واقعہ کے ساتھ معلق (contigent) ہو جو اس وقت موجود نہ ہو لیکن بعد میں اس کا پایا جانا ممکن ہو، یقینی نہ ہو جیسے ایک شخص دوسرے سے کہے کہ اگر زید یہاں آیا تو میں نے یہ مکان تجھے بیس لاکھ میں فروخت کردیا۔

مذکورہ تعریف اور مثال پر غور کرنے سے معلوم ہوا کہ کسی معاملے کے عقد معلق بننے کے لئے دو شرطوں کا پایا جانا ضروری ہے:

۱) جس فعل یا واقعہ کے ساتھ اسے معلق کیا گیا ہو، وہ اس وقت موجود نہ ہو۔

۲) اس کا مستقبل میں پایا جانا ممکن ہو، یقینی نہ ہو۔

یہ عقد ناجائز ہے کیونکہ عقد کے وقت یقینی طور پر معلوم نہیں ہوتا کہ جس واقعے کے ساتھ معاملے کو معلق کیا گیا ہے، وہ آئندہ پایا جائے گا یا نہیں جیسے مذکورہ مثال میں مکان کی بیع کو زید کے آنے کے ساتھ معلق کیا گیا ہے اس میں یہ ہوسکتا ہے کہ زید زندگی بھر وہاں نہ آئے اور یہ بھی ہوسکتا ہے کہ دوسرے ہی روز وہاں آجائے۔

وضاحت:

جیسا کہ عقد معلق کی مذکورہ حقیقت اور شرائط پر غور کرنے سے معلوم ہوا کہ اس عقد کے ناجائز ہونے کی وجہ غرر یعنی غیر یقینی کیفیت کا پایا جانا ہے لہذا اگر کوئی عقد ایسا کیا جاتا ہے جس میں بظاہر دیکھنے سے تو عقدِ معلق معلوم ہوتا ہے لیکن اس سے غیر یقینی کیفیت پیدا نہیں ہوتی تو اس کا حکم اس سے مختلف ہوگا چنانچہ ایسے معاملات کی دو صورتیں ہیں۔

۱۔ پہلی صورت یہ ہے کہ کسی عقد کو ایسے فعل یا واقعہ کے ساتھ معلق کیا جائے جس کا پایا جانا ناممکن ہو جیسے ایک شخص دوسرے سے کہے کہ اگر آسمان نیچے گر گیا تو میں نے تجھے اپنا مکان بیس لاکھ میں بیچ دیا۔ ظاہر ہے کہ قیامت سے پہلے آسمان کا گرنا ناممکن ہے ایسی صورت میں وہ عقد سرے سے نافذ ہی نہیں ہوگا بلکہ یہ ساری گفتگو بے کار سمجھی جائیگی۔

۲۔ دوسری صورت یہ ہے کہ عقد کو کسی ایسے فعل کے ساتھ معلق کیا جائے

جو پہلے سے موجود ہو جیسے خالد بکر سے یوں کہے کہ اگر زید کا آپ کے ذمہ ایک لاکھ روپے قرض ہے تو میں نے اپنا مکان آپ کو دس لاکھ میں فروخت کیا حالانکہ خالد کو پہلے سے معلوم ہے کہ واقعۃً زید کا بکر کے ذمہ ایک لاکھ قرض ہے تو اس صورت میں یہ تعلیق بے کار ہو جائیگی اور عقد فوری نافذ ہو جائیگا۔

مستقبل کی طرف منسوب معاملات

عقد کے اعتبار سے غرر کی ایک صورت مستقبل کی طرف منسوب عقد کی ہے جسے عربی میں "العقد المضاف الی المستقبل" کہتے ہیں یہ ایک ایسا عقد ہے جس کے اندر کسی معاملے کا واقع ہونا مستقبل کے کسی زمانے پر موقوف ہوتا ہے جیسے کوئی شخص جنوری کے مہینے میں دوسرے سے کہے کہ میں نے اپنی یہ گاڑی جون کے مہینے سے تجھ کو فروخت کی۔

ایسا کرنا جائز ہے یا نہیں، اس کے بارے میں درج ذیل تفصیل ہے:

۱) وہ معاملات جن کے ذریعے کسی چیز کی مَلکیت منتقل نہیں ہوتی بلکہ اس کے منافع (Benefits) منتقل ہوتے ہیں اور یہ منافع فوری پیدا نہیں ہوتے بلکہ وقتاً فوقتاً پیدا ہوتے ہیں تو ان کی مستقبل کی طرف اضافت کرنا جائز ہے جیسے اجارہ۔ لہذا اگر ایک شخص جنوری میں دوسرے سے یہ کہتا ہے کہ میں نے اپنا مکان فروری سے تمہیں کرائے پر دیا تو یہ جائز ہے اور عقد نافذ ہو جائیگا۔

۲) لیکن وہ معاملات جن کے ذریعے کسی چیز کی ملکیت (Ownership) فوری طور پر ایک فریق (Party) سے دوسرے فریق کی طرف منتقل ہوتی ہے، ان کی مستقبل کی طرف اضافت کرنا جائز نہیں جیسے بیع (Sale)۔ لہذا اگر کوئی شخص دسمبر کے مہینے میں دوسرے سے کہتا ہے کہ میں نے جنوری سے یہ گاڑی تمہیں فروخت کر دی تو یہ عقد ناجائز (Void) ہے۔

فارورڈ سیل (Forward Sale) اور فیوچر سیل (Future Sale) کا حکم:

فارورڈ سیل (Forward Sale) اس عقد کو کہتے ہیں جس میں بیع آئندہ تاریخ کے لئے کی جاتی ہے جیسے شیئرز کے اندر کہ مثلاً ایک فریق یکم دسمبر کو دوسرے سے کہتا ہے کہ میں نے تیس دسمبر کے دن سے تم سے اتنے شیئرز خرید لئے۔ یہ معاملہ جس طرح شیئرز کے اندر ہوتا ہے اسی طرح اب اجناس میں بھی ہورہا ہے، یہ عقد ناجائز ہے کیونکہ یہ مستقبل کی طرف منسوب ہے۔

اسی سے ملتا جلتا ایک اور عقد ہے جسے فیوچر سیل (Future Sale) کہتے ہیں، یہ معاملہ بھی مستقبل کی طرف منسوب ہوتا ہے البتہ فارورڈ سیل سے اس اعتبار سے مختلف ہے کہ فارورڈ سیل میں فریقین کا مقصد مقررہ تاریخ پر مطلوبہ چیز لینا دینا ہوتا ہے یعنی خریدار کا مقصود مبیع (Subject Matter) وصول کرنا جبکہ بائع کا مقصود قیمت (Price) وصول کرنا ہوتا ہے جبکہ فیوچر سیل میں فریقین کا مقصد مقررہ تاریخ پر کچھ لینا دینا نہیں ہوتا بلکہ درج ذیل دو مقاصد میں سے ایک بات ہوتی ہے۔

۱۔ فرق (Difference) برابر کرنا:

پہلا مقصد یہ ہوتا ہے کہ مقررہ تاریخ آنے پر جنس لینے دینے کے بجائے قیمتوں کا فرق برابر کرکے نفع کمایا جائے جیسے یکم جنوری کو یہ معاملہ ہوا کہ زید یکم فروری کو ایک ہزار من گندم دولاکھ روپے میں بکر کو دیگا۔ لیکن نہ بائع کا مقصد گندم دینا ہے اور نہ خریدار کا مقصد گندم خریدنا ہے چنانچہ جب مقررہ تاریخ آئی تو دونوں نے دیکھا کہ اس وقت بازار میں ایک ہزار من گندم کی قیمت کیا ہے۔ فرض کیا یہ قیمت دولاکھ دس ہزار روپے ہے تو زید بکر کو دس ہزار روپے دے کر معاملہ صاف کرلے گا اور اگر اس کی قیمت

ایک لاکھ نوے ہزار ہوئی تو بکر زید کو دس ہزار دیکر معاملہ صاف کر لیگا ۔ شرعی نقطۂ نظر سے یہ معاملہ سٹے (Speculation) میں داخل ہے ۔

۲۔ ممکنہ نقصان سے تحفظ (Hedging):

فیوچر سیل کا دوسرا مقصد ممکنہ نقصان سے تحفظ حاصل کرنا ہوتا ہے جس کا حاصل یہ ہے کہ بعض مرتبہ کوئی شخص فارورڈ سیل (Forward Sale) کرتا ہے اور اس کا مقصود واقعی جنس وصول کرنا ہوتا ہے لیکن اسے یہ خطرہ ہوتا ہے کہ اگر مقررہ تاریخ پر اس جنس کی قیمت گر گئی تو مجھے نقصان ہوگا وہ اس نقصان سے بچنے کیلئے اسی جنس کی فیوچر سیل کر دیتا ہے تاکہ اگر اس کی قیمت گر بھی گئی تو پہلے معاملے میں جتنا نقصان ہوا اتنا نقصان دوسرے معاملے سے وصول ہو جائے ۔ جیسے اوپر ذکر کی گئی مثال میں زید نے یکم جنوری کو بکر سے یہ معاملہ کیا کہ وہ یکم فروری کو ایک ہزار من گندم دو لاکھ روپے میں بکر کو دیگا ۔

بکر کا خیال تھا کہ وہ یہ گندم خرید کر مارکیٹ میں زیادہ داموں فروخت کریگا لیکن اسے یہ خطرہ ہوا کہ ہوسکتا ہے کہ یکم فروری کو گندم کی قیمت گر جائے تو اسے نقصان ہوگا چنانچہ اس نے اس خطرے سے بچنے کے لئے یہ گندم اتنی ہی قیمت میں یکم فروری کے لئے خالد کو فیوچر سیل کے ذریعے بیچ دی ۔

اب اگر یکم جنوری کو ایک ہزار من گندم کی قیمت ایک لاکھ نوے ہزار ہوگئی تو بکر کو دس ہزار روپے کا خسارہ ہوا لیکن اتنی ہی گندم چونکہ اس نے خالد کو فیوچر سیل (Future) پر بیچی ہوئی ہے ، اس لئے وہ یکم فروری کو ایک ہزار من گندم ایک لاکھ نوے ہزار میں خرید کر خالد کو دو لاکھ میں فروخت کر دیگا ۔ اس طرح پہلے معاملے میں بکر کو دس ہزار روپے کا جو خسارہ ہوا ، وہ اس نے خالد کے ساتھ کئے ہوئے معاملے سے پورا کرلیا ۔ اس عمل کو Hedging کہتے ہیں ۔

فارورڈ اور فیوچر سیل کی حقیقت سامنے آنے کے بعد یہ واضح ہوگیا کہ یہ دونوں معاملات مستقبل کی طرف منسوب ہوتے ہیں یعنی ان کے اندر قیمت (Price) اور مبیع (Subject Matter) دونوں کا تبادلہ (Exchange) آنے والے زمانے میں ہوتا ہے۔ ظاہر ہے کہ عقد ہونے کے وقت اس میں غیر یقینی کیفیت پائی جارہی ہوتی ہے اس لئے کہ یہ معلوم نہیں کہ مقررہ وقت پر مبیع (Subject Matter) سپرد ہوسکے گی یا نہیں، اسلئے یہ دونوں معاملات شرعاً ناجائز ہیں۔

چونکہ ان معاملات میں دونوں عوض (یعنی قیمت اور مبیع) ادھار ہیں اسلئے یوں بھی کہا جاسکتا ہے کہ یہاں ایک ادھار چیز کی بیع دوسری ادھار چیز سے ہورہی ہے اور حدیث میں رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے ایسی بیع کرنے کی ممانعت وارد ہے جس میں دونوں عوض ادھار ہوں۔

چنانچہ ایک حدیث میں ہے:

انّ النبی صلی اللّٰہ علیہ وسلم نہی عن بیع الکالئ بالکالئ۔(۱)

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ایسی بیع کرنے سے منع فرمایا جس میں دونوں عوض ادھار ہوں۔

عقد العربون (بیعانہ والا معاملہ)

عقد کے اندر جہالت کے اعتبار سے غرر کی ایک صورت عقد العربون ہے یعنی وہ معاملہ جس میں ایک فریق بیعانہ دیتا ہے جس کی حقیقت یہ ہے کہ خریدار بائع کو کچھ رقم اس شرط پر دیتا ہے کہ اگر وہ بعد میں بائع سے مطلوبہ چیز لے لے تو یہ رقم قیمت کا حصہ بن جائیگی لیکن اگر بعد میں خریدار سے مطلوبہ چیز نہ لے تو وہ رقم بائع کی ہوگی۔

---

(۱)سنن الدارقطنی ۳/ ۷۱، المعجم الکبیر ۴/ ۳۱۷

جس طرح یہ معاملہ بیع کے اندر ہوتا ہے، اسی طرح اجارہ کے اندر بھی ہوتا ہے مثلاً ایک شخص کسی سے کوئی مشینری یا گاڑی کرائے پر لینے کا معاہدہ کرتا ہے اور اسے کچھ رقم اس شرط پر دیتا ہے کہ اگر بعد میں مستاجر (Lessee) نے مطلوبہ چیز کرائے پر لے لی تو یہ رقم کرائے کا حصہ بن جائیگی ورنہ یہ رقم مؤجر (Lessor) کی ہوگی۔

عقد العربون کی مذکورہ حقیقت پر غور کرنے سے واضح ہوتا ہے کہ اس میں خریدار یا کرایہ دار کو مطلوبہ سامان لینے یا نہ لینے کا اختیار ہوتا ہے، اگر وہ مطلوبہ سامان لے لے تو اس کی طرف سے دیا ہوا بیعانہ قیمت یا کرایہ کا حصہ بن جاتا ہے ورنہ کسی عوض کے بغیر بائع یا مؤجر کے پاس چلا جاتا ہے لیکن بائع یا مؤجر کو عقد ختم کرنے کا اختیار نہیں ہوتا بلکہ اس کے لئے ہر حال میں ضروری ہے کہ وہ مطلوبہ سامان دوسرے کے حوالے کرے گویا اس میں ایک فریق کی طرف سے عقد لازم ہوتا ہے جبکہ دوسرے کی طرف سے لازم نہیں ہوتا بلکہ اسے پھرنے کا اختیار ہوتا ہے اس تفصیل سے معلوم ہوا کہ اس عقد میں ایک جانب سے غیر یقینی کیفیت پائی جاتی ہے(۱)۔

چنانچہ حنفیہ، مالکیہ اور شافعیہ کے نزدیک یہ عقد ناجائز ہے جبکہ حنابلہ اس کی اجازت دیتے ہیں۔

بیع العربون سے متعلق آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم سے دو روایات مروی ہیں جن میں سے ایک روایت کے اندر بیع العربون کی ممانعت کا ذکر ہے جبکہ دوسری روایت سے اس کا جائز ہونا معلوم ہوتا ہے لیکن محدثین کے نزدیک یہ دونوں روایتیں ضعیف ہیں، اسلئے حدیث کی بنیاد پر کسی مذہب کو ترجیح نہیں دیجا سکتی، البتہ جن لوگوں نے اسے

---

(۱) قال ابن رشد الجد فی المقدمات الممهدات: ۲/ ۷۳: امّا الغرر فی العقد فهو مثل نهی النبی صلی الله علیه وسلم عن بیعتین فی بیعة وعن بیع العربون.

ناجائز کہا ہے انہوں نے اسکی درج ذیل دو عقلی وجودہ بھی بیان کی ہیں:۔

ا۔اس میں غرر کی خرابی پائی جاتی ہے۔

۲۔اس میں دو شرائط ایسی ہیں جو عقد کے تقاضا کے خلاف ہیں۔

الف: ہبہ کی شرط یعنی اگر معاملہ نہ ہوا تو بیعانہ کی رقم بائع یا مؤجر کے لئے ہبہ ہوجائیگی۔

ب: مبیع رد کرنے کی شرط یعنی اگر خریدار راضی نہ ہوا تو مبیع بائع کے پاس واپس چلی جائیگی۔

اور جولوگ اس عقد کی اجازت دیتے ہیں، ان میں متقدمین (قدیم زمانے کے فقہاء) سے تو عقلی دلائل مروی نہیں البتہ بعض معاصرین نے اس کی کچھ عقلی دلیلیں ذکر فرمائی ہیں۔مثلاً:

ا)عصرِ حاضر میں اس کی شدید حاجت ہے کیونکہ بیعانہ کے بغیر بیع ہونے کی صورت میں خریدار کوخطرہ رہتا ہے کہ بائع کہیں سے زیادہ قیمت ملنے پر آگے فروخت نہ کردے، بیعانہ لینے کی وجہ سے وہ پابند ہوجاتا ہے۔

۲)اسکا عرف اور رواج بھی بہت زیادہ ہوگیا ہے۔

۳)اس میں خریدار کی طرف سے انکار کا احتمال ہونے کی وجہ سے جو غرر آرہا ہے وہ بائع کے لئے نقصان دہ نہیں کیونکہ اس کے پاس خریدار کی جو رقم موجود ہے وہ اس سے اپنا نقصان پورا کرسکتا ہے۔

اس موضوع پر طویل بحث کے بعد اسلامی فقہ اکیڈمی (جدہ) نے ضرورت کے وقت اسے اختیار کرنے کی اجازت دی ہے اسی طرح اسلامی بینکوں کے لئے شرعی اور حسابی اصول مرتب کرنے والی تنظیم AAOFI نے بھی اسلامی بینکوں کو مرابحہ میں

بیعانہ لینے کی اجازت دی ہے البتہ اس کے ساتھ یہ بھی کہا ہے کہ بہتر یہ ہے کہ عقد نہ ہونے پر بینک کو دوسری جگہ سامان بیچنے کی صورت میں اگر کوئی حقیقی نقصان ہوا ہو تو صرف اس حد تک بیعانہ کی رقم اپنے پاس رکھ لے، زائد رقم کلائنٹ کو واپس کردے اور اگر نقصان نہ ہو تو پھر بیعانہ کی ساری رقم واپس کردے۔

بیع الخیارات (Option Sale)

بیع العربون سے ملتی جلتی صورت بیع الخیارات ہے یہ اس اعتبار سے بیع العربون سے مشابہ ہے کہ اس میں بھی ایک فریق کو عقد مکمل کرنے یا نہ کرنے کا اختیار رہتا ہے۔

خیار (Option) سے مراد کسی خاص چیز کو کسی خاص قیمت پر خاص مدت تک خریدنے یا بیچنے کا حق ہے۔

اس کی بنیادی طور پر تین قسمیں ہوتی ہیں:

۱) خیار الطلب (Call Option):

خیار الطلب سے مراد کسی چیز کو خریدنے کا حق ہے مثلاً زید کو یہ حق حاصل ہے کہ وہ بکر سے تین ماہ تک جب چاہے روئی کی ہزار گانٹھیں خریدے، اس عرصے میں زید جب بھی بکر سے طلب (Call) کریگا، بکر مطلوبہ گانٹھیں دینے کا پابند ہوگا لیکن زید کے لئے ضروری نہیں کہ وہ اس مدت میں ضرور بکر سے گانٹھیں خریدے بلکہ اسے اختیار ہے کہ چاہے تو خریدے ورنہ نہ خریدے۔

۲) خیار الدفع (Put Option):

خیار الدفع سے مراد کسی چیز کو بیچنے کا حق ہے، یہ پہلے خیار کی ضد ہے اس میں بیچنے والے شخص کو تو خیار (Option) حاصل ہوتا ہے لیکن خریدار کے لئے لازم ہوتا

ہے کہ وہ اسے خریدے مثلاً زید نے (۶۰) ساٹھ روپے کا ایک ڈالر خریدا وہ اس کشمکش میں ہے کہ اگر اسے اپنے پاس رکھوں تو ہوسکتا ہے کہ اس کی قیمت گر جائے اور اگر ابھی بیچوں تو ہوسکتا ہے کہ آئندہ اس کی قیمت بڑھ جائے اور میں نفع سے محروم رہوں ۔ بکر اسے اطمینان دلاتا ہے کہ یہ ڈالر تم اپنے پاس رکھو میں وعدہ کرتا ہوں کہ تین ماہ تک تم سے یہ ڈالر ساٹھ روپے میں خریدلوں گا اس صورت میں زید کو یہ ڈالر فروخت کرنے یا نہ کرنے کا اختیار ہے لیکن اگر وہ بیچے تو بکر کے لئے اس کا خریدنا ضروری ہے۔

۳)خیار المرکب (Stradle Option):

خیار المرکب سے مراد خریدنے اور بیچنے (دونوں) کا اختیار ہے بعض مرتبہ لوگ دونوں اختیار لے لیتے ہیں مثلاً زید نے بکر سے معاملہ کرکے بیچنے کا خیار لے لیا اور خالد سے معاملہ کرکے خریدنے کا خیار لے لیا۔ وہ بازار کے بھاؤ دیکھتا ہے اگر چیز کی قیمت بڑھ رہی ہو تو کسی اور کو بیچ کر خوب نفع کماتا ہے اور اگر کم ہو رہی ہو تو بیچنے کا خیار استعمال کرکے اپنے آپ کو نقصان سے بچالیتا ہے۔

Option کی بیع کرنے کا بنیادی مقصد کرنسی یا اجناس کی قیمتوں میں اتار چڑھاؤ سے اطمینان حاصل کرنا اور ممکنہ نقصان کا تحفظ کرنا (Hedging) ہوتا ہے اس کے ساتھ ساتھ اسے تجارتی نفع حاصل کرنے کا ذریعہ بھی بنایا جاتا ہے جیسا کہ مذکورہ مثال سے معلوم ہوا۔

Option فراہم کرنے والا یہ حق دینے پر فیس لیتا ہے ۔آج کل Option کی بیع مستقل تجارت کی صورت اختیار کرچکی ہے اس کی آگے بیع بھی ہوتی ہے مثلاً زید کے پاس ایک ڈالر ساٹھ روپے کے حساب سے بکر کو بیچنے کا تین مہینے کا خیار حاصل ہے اتفاق سے دو ہفتے بعد اسے اچھا ریٹ مل گیا اور اس نے اپنے ڈالر بیچ دیئے

حالانکہ اس کے خیار (Option) کی مدت تین ماہ ہے تو وہ یہ خیار کسی تیسرے شخص کو بیچ دیتا ہے اور اس سے فیس لے لیتا ہے، اس طرح ایک خیار پر کئی عقد (Contracts) ہوتے رہتے ہیں۔

بیع الخیارات (Option Sale) شرعاً جائز نہیں اسکے ناجائز ہونے کے دو اسباب ہیں:

۱) اس میں غرر ہے کیونکہ جس کے پاس Option ہوتا ہے اس کے لئے ضروری نہیں کہ وہ اسے استعمال کر کے مطلوبہ چیز خرید لے یا اسے بیچ دے گویا مستقبل میں اس عقد کا ہونا ضروری نہیں۔

۲) یہ خیار (Option) شریعت کی نگاہ میں ''مال'' نہیں جبکہ بیع ہونے کے لئے ضروری ہے کہ دونوں طرف سے ''مال'' کا تبادلہ (Exchange) ہو گویا اس بیع پر شرعی بیع کی تعریف ہی صادق نہیں آتی (۱)۔ اسلئے بھی یہ بیع جائز نہیں۔

ب: مبیع (Subject Matter) میں جہالت

جہالت کے اعتبار سے معاملات میں پائے جانے والے غرر کی دوسری صورت یہ ہے کہ مبیع یعنی جس چیز کو بیچا جارہا ہے وہ مجہول (Unkonown) ہو۔ مبیع کے اندر پائی جانے والی یہ جہالت مختلف نوعیت کی ہوتی ہے، ہر ایک کی وضاحت ختصار کے ساتھ درج ذیل ہے:

) مجہول الذات:

مجہول الذات کا مطلب ہے کہ کئی موجود چیزوں میں سے ایک چیز کو اس رح بیچا جارہا ہو کہ متعین طور پر یہ معلوم نہ ہورہا ہو کہ کس چیز کو بیچا جارہا ہے مثلاً شورہ م

) بیع کی تعریف یہ ہے: ''باہمی رضامندی سے فریقین کا اپنے اموال کو ایک دوسرے سے تبد

میں بہت سی گاڑیاں کھڑی ہوں اور بائع (Seller) خریدار سے کہے کہ میں نے ان میں سے کوئی ایک گاڑی پانچ لاکھ میں فروخت کی۔

یہ صورت شرعاً ناجائز ہے کیونکہ اس میں یہ معلوم نہیں کہ کس گاڑی کو بیچا جارہا ہے۔

۲) مجہول الجنس:

مجہول الجنس ہونے کا مطلب یہ ہے کہ بیچی جانے والی چیز کے بارے میں بالکل معلوم نہ ہو کہ وہ کیا ہے مثلاً ایک شخص دوسرے سے کہے کہ میں تجھے ایک ہزار روپے میں ایک چیز فروخت کرتا ہوں، یہ صورت بھی شرعاً ناجائز ہے۔

۳) مجہول الصفت:

مجہول الصفت ہونے کا مطلب یہ ہے کہ کسی چیز کے بارے میں یہ تو معلوم ہو کہ وہ کیا ہے لیکن اس کے اوصاف معلوم نہ ہوں مثلاً ایک شخص دوسرے کو جنریٹر فروخت کرے، جنریٹر سامنے رکھا ہو لیکن خریدار کو یہ نہ بتایا کہ اس کی خصوصیات (Qualities) کیا کیا ہیں، اس کے اندر کتنی بجلی پیدا کرنے کی صلاحیت ہے اور کتنی دیر تک اسے مسلسل چلایا جاسکتا ہے وغیرہ وغیرہ۔

اس کا حکم یہ ہے کہ اگر صفات کا ذکر نہ کرنے سے باہمی نزاع (Dispute) پیدا ہونے کا خدشہ ہو تو پھر یہ صورت ناجائز ہے ورنہ جائز ہے۔ عام طور پر زیادہ مالیت والی (Costly) چیزوں کے اندر صفات کا ذکر نہ کرنا باعث نزاع ہوتا ہے جیسے امپورٹڈ مشینری، فریج اور جنریٹر وغیرہ، اس لئے ان جیسی اشیاء کی خرید وفروخت میں صفات کا ذکر کرنا ضروری ہے۔ البتہ اگر بیچتے وقت بائع یہ کہہ دے کہ اس

حال میں جیسی ہے، دیکھ کر لے لو، بعد میں کسی عیب کا ذمہ دار نہیں ہوں گا تو یہ صورت جائز ہے۔ اسی فقہی اصطلاح میں "بیع بشرط البراء ۃ من العیوب" کہتے ہیں۔ اسلامی بینکوں میں مرابحہ کے اندر'' جیسی ہے، جہاں ہے'' (As is, where is) کی بنیاد پر ہونے والی بیع بھی اسی میں داخل ہے۔

۴) مجہول المقدار:

مجہول المقدار ہونے کا مطلب یہ ہے کہ جس چیز کو بیچا جا رہا ہے اس کی مقدار (Quantity) معلوم نہ ہو مثلاً ایک کلائنٹ بینک کے ذریعے روئی (Cotton) خرید رہا ہے لیکن یہ معلوم نہیں کہ کل کتنی گانٹھیں یا کتنے ٹن روئی خریدی جا رہی ہے۔

اسکا حکم یہ ہے کہ اگر اس بیع کے اندر اس چیز کا وزن (Weight) مقصود نہ ہو اور وہ چیز بھی سامنے نظر آ رہی ہو تو پھر یہ بیع جائز ہے مثلاً سامنے گندم کا ایک ڈھیر رکھا ہوا ہو اور بائع خریدار سے کہے کہ میں نے گندم کا یہ ڈھیر دس ہزار میں فروخت کیا چاہے اس کا کتنا ہی وزن کیوں نہ ہو اور خریدار اسے قبول کر لے تو یہ بیع جائز ہے لیکن اگر اس کا وزن (Weight) مقصود ہو جیسا کہ عام طور پر بڑے پیمانے پر ہونے والے معاملات میں ہوتا ہے (خصوصاً بینکوں کے لئے یہ ضروری بھی ہوتا ہے کہ وہ وزن کو ملحوظ رکھیں اور مرابحہ وغیرہ کے کاغذات (Documents) میں اس کا تذکرہ بھی کریں) تو پھر یہ صورت جائز نہیں۔

وضاحت:

مبیع کی مقدار یقینی طور پر معلوم نہ ہونے کی وجہ سے بیع کو ناجائز قرار دینے کی وجہ یہ ہے کہ اس سے فریقین (Parties) کے درمیان نزاع (Dispute) پیدا

ہونے کا اندیشہ ہوتا ہے، جس سے بچنا ضروری ہے لیکن اگر اس جہالت کی وجہ سے باہمی نزاع کا اندیشہ نہ ہو جیسے ذکر کردہ پہلی مثال میں جب خریدار گندم کا ڈھیر دیکھ کر اسے خریدنے پر راضی ہے تو یہ بیع جائز ہوگی۔ اسی طرح آج کل بڑے بڑے ہوٹلوں میں مختلف قسم کے کھانے مختلف برتنوں میں رکھے ہوتے ہیں (جنہیں ''بوفے'' کہا جاتا ہے) اور خریدار کو اس بات کا اختیار ہوتا ہے کہ وہ جو کھانا پسند کرے اور جتنا کھانا پسند کرے، کھالے لیکن زیادہ کھائے یا کم، اس کی قیمت ایک ہوگی، اگر چہ اس صورت میں بھی مبیع کی مقدار مجہول ہے اسلئے کہ یہ معلوم نہیں کہ خریدار اس میں سے کتنا کھائے گا لیکن چونکہ یہ طریقہ باہمی نزاع کا باعث نہیں بنتا، اسلئے یہ عقد جائز ہے۔

ج) مدّت میں جہالت

غرر کی ایک صورت یہ ہے کہ ادائیگی کی مدت غیر معلوم ہو۔

اس بارے میں سب سے پہلے یہ جاننا ضروری ہے کہ مدت میں جہالت کی دوصورتیں ہیں:

۱۔ جہالتِ یسیرہ (Minor Jahalat)

۲۔ جہالتِ فاحشہ (Major Jahalat)

جہالتِ فاحشہ کا مطلب ہے کہ مدّت کے اندر بہت زیادہ جہالت ہو جس کی صورت یہ ہے کہ ادائیگی کی مدت میں جس واقعہ کو بنیاد بنایا گیا ہو، خود اس کا ہونا یقینی نہ ہو جیسے ہوا کا چلنا، بارش کا برسنا وغیرہ مثلاً کوئی شخص یہ کہے کہ آپ مجھے فلاں چیز فروخت کردیجئے، جب کراچی میں بارش ہوگی تو میں اس کی قیمت ادا کروں گا، یہ صورت بالاتفاق ناجائز ہے۔

جہالتِ یسیرہ کا مطلب ہے کہ مدت کے اندر جہالت کم ہو یعنی ادائیگی میں جس واقعہ کو بنیاد بنایا گیا ہو اس کا پایا جانا تو یقینی ہو لیکن اس کا کوئی وقت متعین نہ ہو بلکہ اس میں کمی بیشی ہو سکتی ہو جیسے فصل کی کٹائی یا تنخواہ کا ملنا مثلاً کوئی شخص یوں کہے کہ آپ مجھے فلاں چیز ادھار پر فروخت کردیں جب گندم کی کٹائی کا موسم آئیگا تو اس وقت میں اس کی قیمت ادا کردوں گا ، یا یوں کہے کہ جب مجھے تنخواہ ملیگی میں اس کی ادائیگی کردوں گا۔ظاہر ہے کہ گندم کی کٹائی کا ہونا تو یقینی ہے لیکن موسمی اثرات کے باعث اس میں کچھ دنوں کی تقدیم یا تاخیر کا امکان رہتا ہے۔

حنفیہ اور شافعیہ کے نزدیک تو خرید فروخت کے معاملات میں ادائیگی کی مدت کے اندر اس قدر معمولی جہالت کا پایا جانا بھی درست نہیں اور اس کی وجہ سے عقد ناجائز ہو جاتا ہے البتہ مالکیہ اور حنابلہ کے نزدیک ایسی جہالت کی صورت میں عقد فاسد نہیں ہوتا۔

بلاشبہ احتیاط کا تقاضا تو یہی ہے کہ مدت کے اندر ایسی معمولی جہالت بھی نہ پائی جائے تاکہ کسی قسم کے نزاع کا اندیشہ نہ رہے لیکن عصرِ حاضر میں بہت سے انفرادی معاملات میں ایسی معمولی جہالت پر مبنی معاملات کا رواج بہت زیادہ ہو چکا ہے اسلئے جہاں ضرورت ہو تو مالکیہ اور حنابلہ کے قول کو اختیار کرنے کی گنجائش معلوم ہوتی ہے۔

د) ثمن (Price) میں جہالت

ثمن (Price) سے مراد کسی چیز کی وہ قیمت ہے جس پر عقد کرنے والے دونوں فریق (Contractors) راضی ہو جائیں جبکہ قیمت (Retail Price) اس چیز کی مارکیٹ ویلیو کا نام ہے مثلاً کسی کتاب پر درج قیمت بیس روپے ہے لیکن

مارکیٹ میں دستیاب نہ ہونے کی وجہ سے ایک شخص اسے پچیس روپے میں فروخت کرتا ہے اور دوسرا ہنسی خوشی اسے قبول کرلیتا ہے یا اسکے برعکس دکاندار اپنے کسی جاننے والے سے خاص رعایت کرتے ہوئے اسے پندرہ روپے میں فروخت کردیتا ہے تو یوں کہا جائیگا کہ اس کتاب کی قیمت (Retail Price) تو بیس روپے ہے جبکہ ثمن (Price) پہلی صورت میں پچیس روپے اور دوسری صورت میں پندرہ روپے مقررہ ہوئے۔

اشیاء کی قیمت تو عام طور پر متعین ہوتی ہے البتہ ان کے ثمن میں جہالت کا کافی امکان ہوتا ہے چنانچہ ذیل میں چندان صورتوں کو بیان کیا جاتا ہے جن میں عام طور پر ثمن غیر معلوم ہوتے ہیں۔

۱۔ثمن کا ذکر کئے بغیر بیع کرنا

۲۔بازاری قیمت پر بیع کرنا

۳۔بیع الاستجرار

۴۔بینچ مارک (Bench Mark) کا استعمال

ثمن کا ذکر کئے بغیر بیع کرنا:

اگر سامان فروخت کرتے ہوئے اس کے ثمن مقرر ہی نہ کئے گئے یا مقرر تو کئے گئے لیکن جس مجلس میں بیع ہوئی اس میں مقرر نہیں کئے گئے تو دونوں صورتوں میں عقد فاسد ہوجائیگا، عقد صحیح ہونے کے لئے ضروری ہے کہ جس مجلس میں معاملہ کیا جارہا ہو اسی مجلس میں بیچی جانے والی چیز کے ثمن متعین کئے جائیں۔

بازاری قیمت (Market Value) پر فروخت کرنا:

اگر عقد کے دوران قیمت اس طرح مقرر کی جائے کہ مثلاً بیچنے والا شخص یہ

کہے کہ میں اس چیز کو اس کی بازاری قیمت پر فروخت کرتا ہوں اور اس وقت ان دونوں یا ان میں سے کسی ایک کو معلوم نہ ہو کہ اس کی بازاری قیمت کیا ہے تو ایسی صورت میں بھی عقد فاسد ہو جائیگا مثلاً ایک شخص کوئی مشینری فروخت کرتے ہوئے کہتا ہے کہ اس کی بازار میں جو قیمت ہے میں اس پر اسے فروخت کرتا ہوں حالانکہ دونوں کو یا کسی ایک کو یہ معلوم نہیں کہ اس کی بازاری قیمت کیا ہے تو یہ عقد فاسد ہو جائیگا البتہ اگر مجلس ختم ہونے سے پہلے پہلے اس کی بازاری قیمت معلوم ہو جائے اور اس پر دونوں فریق راضی ہو جائیں تو یہ معاملہ جائز ہو جائیگا البتہ اگر وہ چیز ایسی معمولی ہے کہ جس کی بازاری قیمت تقریباً متعین ہے اور اس کا علم نہ ہونا باہمی نزاع کا باعث نہیں بنتا تو اس کی بیع کو بعض فقہاء نے جائز قرار دیا ہے، جیسے ڈبل روٹی کا ایک پیکٹ بارہ روپے کا آتا ہے لیکن خریدار کو اس کا علم نہیں۔ دکاندار ایک درجن ڈبل روٹی کے پیکٹ اسے بازاری قیمت پر فروخت کردیتا ہے اور خریدار کو دو روز بعد پتہ چلتا ہے کہ اس کی بازاری قیمت بارہ روپے فی پیکٹ ہے تو بھی اس کی بیع جائز ہوگی اس کی واضح مثال بیع الاستجرار ہے جس کی وضاحت آگے آرہی ہے۔

بازاری قیمت پر بیچنے سے ملتی جلتی ایک صورت یہ ہے کہ کسی چیز کو اس قیمت کے بدلے فروخت کیا جائے جو اس پر لکھی ہوئی ہے حالانکہ دونوں یا ان میں کسی ایک کو معلوم نہ ہو کہ اس پر کیا قیمت لکھی ہوئی ہے تو بھی یہ عقد فاسد ہو جائیگا، مثلاً وہ دونوں یا ان میں سے کوئی ایک ان پڑھ ہے البتہ اگر مجلس ختم ہونے سے پہلے پتہ چل گیا کہ اس پر لکھی ہوئی قیمت کیا ہے اور پھر دونوں فریق اس پر راضی ہو گئے تو یہ صورت جائز ہو جائیگی۔

بیع الاستجرار:

بازاری قیمت پر خرید وفروخت کی ایک اہم صورت وہ ہے جو ہمارے ہاں بکثرت پائی جاتی ہے وہ یہ کہ ایک شخص کسی دکاندار مثلاً پھل فروش، سبزی فروش یا کریانہ مرچنٹ وغیرہ کے پاس اپنا کھاتہ کھول لیتا ہے اور اس سے اشیاء لیتا رہتا ہے جس روز جو چیز لی جاتی ہے اس روز اس کی جو بازاری قیمت ہوتی ہے دکاندار اس کے حساب سے اس کی قیمت لگا کر خریدار کے کھاتے میں لکھ دیتا ہے خریدار کو عام طور پر اس کا علم نہیں ہوتا کہ کونسی چیز کس بھاؤ کے حساب سے آئی بلکہ وہ علی الحساب اشیاء لیتا رہتا ہے پھر مہینے کے آخر میں یا کچھ مدت کے بعد ساری خریداری کا حساب لگا کر ادائیگی کر دی جاتی ہے یا بعض مرتبہ خریدار شروع میں رقم رکھوا دیتا ہے اور دکاندار سے چیزیں لیتا رہتا ہے اور آخر میں دی ہوئی رقم سے حساب کر لیا جاتا ہے اسے فقہی اصطلاح میں ''بیع الاستجرار'' کہا جاتا ہے۔

''بیع الاستجرار'' کی مروجہ صورتیں:

''بیع الاستجرار کی درج ذیل تین صورتیں مارکیٹ میں رواج پذیر ہیں:

۱۔ پہلی صورت یہ ہے کہ خریدار جب کوئی چیز دکاندار سے لیتا ہے تو دکاندار اس کی قیمت بتلا دیتا ہے خریدار اس کی قیمت جاننے کے بعد وہ چیز خریدتا ہے پھر آخر میں خریدی گئی تمام اشیاء کا حساب کر کے ادائیگی کر دی جاتی ہے۔

۲۔ دوسری صورت یہ ہے کہ دکاندار اس چیز کی قیمت تو بیان نہیں کرتا البتہ وہ چیز ایسی ہوتی ہے کہ اس کی بازاری قیمت متعین اور منضبط ہوتی ہے اور دونوں فریقوں کو معلوم ہوتا ہے کہ اس کی بیع اس کی بازاری قیمت پر ہو رہی ہے جیسے اخبار فروش ہر روز

اخبار پھینک کر جاتا ہے اس میں فریقین کو معلوم ہوتا ہے کہ اس کی بیع فلاں قیمت پر ہورہی ہے۔

۳۔ تیسری صورت یہ ہے کہ اس چیز کی قیمت بھی نہیں بتائی جاتی اور اس کی قیمت متعین اور منضبط بھی نہیں ہوتی بلکہ بدلتی رہتی ہے جیسے پھلوں اور سبزیوں کی قیمت میں اتار چڑھاؤ آتا رہتا ہے۔

جہاں تک پہلی صورت کا تعلق ہے تو چونکہ اس میں عقد کے وقت ہی فریقین کو بیچی گئی چیزوں کی قیمت معلوم ہو جاتی ہے اس لئے یہ صورت بالاتفاق جائز ہے۔

دوسری صورت کے اندر بھی بیچی جانے والی چیز کی قیمت متعین ہوتی ہے اس لئے اس میں ثمن غیر معلوم ہونے کی خرابی نہیں پائی جاتی البتہ خرید وفروخت کے وقت زبان سے ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) نہیں ہوتا، اسلئے اس کے بارے میں یوں کہا جائیگا کہ اس صورت میں ''بیع تعاطیٔ'' منعقد ہوتی ہے۔ بیع التعاطی اس بیع کو کہتے ہیں جس میں خریدار اور فروخت کنندہ دونوں یا ان میں سے کوئی ایک زبان سے کچھ نہیں بولتا بلکہ خریدار قیمت دیکر مطلوبہ چیز اٹھا لیتا ہے جیسے کریانہ مرچنٹ کی دکان پر رکھی ہوئی ٹافیاں کہ خریدار کو معلوم ہوتا ہے کہ فلاں ٹافی ایک روپیہ کی ہے وہ اس کی خریداری کے لئے باقاعدہ ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) کرنے کے بجائے دکاندار کے ہاتھ میں ایک روپیہ تھما دیتا ہے یا اس کی میز پر رکھ دیتا ہے اور ڈبے سے ایک ٹافی اٹھا لیتا ہے ایسی بیع کو فقہاء کرام نے جائز قرار دیا ہے گویا ایسی صورت میں یوں سمجھا جائیگا کہ ان کا یہ عمل ہی ایجاب وقبول کے قائم مقام ہے اسی طرح بیع الاستجرار کی دوسری صورت بیع التعاطی میں داخل ہو کر جائز قرار پائیگی۔

جہاں تک تیسری صورت کا تعلق ہے تو اس میں اشیاء لیتے وقت بھی قیمت

بیان نہیں ہوتی اور نہ ہی اشیاء کی کوئی منضبط قیمت ہوتی ہے لیکن چونکہ اس صورت میں عقد کے وقت ثمن کا غیر معلوم ہونا باہمی نزاع اور جھگڑے کا باعث نہیں بنتا نیز یہ صورت بہت کثرت سے رواج پذیر ہے اسلئے اس صورت کو بھی جائز قرار دیا گیا ہے۔

بینچ مارک (Bench Mark) کا استعمال:

عام طور پر اسلامی بینک مرابحہ کے جنرل اگریمنٹ میں کوئی نہ کوئی بینچ مارک ضرور رکھتے ہیں پاکستان کے اندر عام طور پر کائبور (KIBOR) کو بینچ مارک کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے، ظاہر ہے کہ اس کی شرح میں تبدیلی آتی رہتی ہے لہذا مرابحہ کے اندر اگر بینچ مارک اس طرح استعمال کیا گیا کہ مرابحہ کی ہر قسط کی ادائیگی کے وقت کائبور کا جو ریٹ ہوگا، اسی کے حساب سے ادائیگی کی جائیگی تو یہ صورت ناجائز ہے کیونکہ اس صورت میں مرابحہ کے عقد کے وقت مبیع (Subject Matter Of Morabaha) کی قیمت متعین نہیں ہوتی لیکن اگر عملی طور پر مرابحہ کرتے وقت کائبور کا ریٹ معلوم کرلیا جائے اور پھر اسی کے حساب سے بیچی گئی چیز کی قیمت متعین کردی جائے تو پھر یہ صورت جائز ہے بشرطیکہ بعد میں کائبور کا ریٹ گھٹنے یا بڑھنے کی صورت میں مرابحہ کی اقساط میں کمی بیشی نہ کی جائے۔

اس صورت میں اس اعتبار سے تو عقد درست ہوجاتا ہے کہ بیچی گئی چیز کی قیمت متعین ہوجاتی ہے لیکن اس اعتبار سے اس میں ناپسندیدگی کا عنصر شامل ہوجاتا ہے کہ اس میں ایک شرح سود کو بطور بینچ مارک استعمال کیا گیا، اس لئے اسلامی بینکوں کو چاہئے کہ کوئی اسلامی بینچ مارک تشکیل دیں تاکہ اس ناپسندیدگی کے عنصر کا بھی خاتمہ ہوسکے۔

غرر کے ناجائز ہونے کی شرائط:

گذشتہ صفحات کا مطالعہ کرنے سے یہ بات سامنے آتی ہے کہ اگر چہ غرر پائے جانے کی بہت صورتیں ہیں لیکن غرر پر مبنی تمام معاملات ناجائز نہیں بلکہ ان میں سے کچھ جائز بھی قرار دیئے گئے ۔اس سے معلوم ہوا کہ ہر غرر سے عقد فاسد نہیں ہوتا بلکہ اس کے لئے کچھ شرائط کا پایا جانا ضروری ہے جن کے ہوتے ہوئے غرر مؤثر ہوتا ہے اور اس کی وجہ سے عقد فاسد ہو جاتا ہے۔

فقہاء کرام کی تشریح کے مطابق غرر کے مؤثر ہونے کے لئے درج ذیل چار شرطوں کا پایا جانا ضروری ہے:

۱۔غرر کثیر ہو

۲۔غرر اصالۃً ہو (تبعاً نہ ہو)

۳۔اس عقد کو کرنے کی ضرورت اور حاجت نہ ہو۔

۴۔غرر عقودِ معاوضہ میں ہو۔

پہلی شرط یہ ہے کہ غرر کثیر ہو لہذا اگر معمولی درجے کا غرر پایا جا رہا ہو تو اس کی وجہ سے عقد فاسد نہ ہوگا اور معمولی درجے کا غرر وہ کہلاتا ہے جو عام طور پر باہمی نزاع کا ذریعہ نہ بنے جیسے بیع الاستجرار کی تیسری صورت میں بیچی گئی چیز کی قیمت کا غیر معلوم ہونا۔(وضاحت پیچھے گذر چکی ہے)

دوسری شرط یہ ہے کہ غرر عقد کے اندر اصالۃً ہو۔اگر کسی چیز کے ضمن میں پایا جائے تو اس سے عقد فاسد نہ ہوگا جیسے مؤنث حاملہ جانور کے پیٹ میں موجود بچے کی بیع الگ سے کرنا تو جائز نہیں کیونکہ مبیع کی صفات غیر معلوم ہیں لیکن حاملہ جانور کی بیع جائز ہے حالانکہ اس بیع میں پیٹ میں موجود بچے کا لحاظ ہوتا ہے یہی وجہ ہے کہ حاملہ جانور کی

قیمت غیر حاملہ جانور سے زیادہ ہوتی ہے۔

تیسری شرط یہ ہے کہ اس عقد کو کرنے کی واقعی ضرورت اور حاجت نہ ہو، اگر کسی عقد کو ضرورت کی وجہ سے جائز قرار دیا گیا تو اس میں غرر مؤثر نہ ہوگا جیسے بیع سلم کہ اگر چہ اس میں معدوم چیز کی بیع ہوتی ہے لیکن ضرورت کی وجہ سے اسے جائز قرار دیا گیا۔

چوتھی شرط یہ ہے کہ غرر عقود معاوضہ کے اندر ہو جیسے بیع ، اجارہ اور شرکت ومضاربت وغیرہ ،لہذا اگر غرر تبرع اور احسان والے عقود میں ہوگا تو وہاں مؤثر نہیں ہوگا جیسے کوئی شخص اپنے بیٹے سے کہے کہ اگر تم کلاس میں اوّل آئے تو تمہیں ایک قیمتی چیز انعام کے طور پر دونگا ، اس صورت میں یہ ضروری نہیں کہ وہ قیمتی چیز ہر اعتبار سے معلوم اور متعین ہو بلکہ بچے کے اوّل آنے کی صورت میں وہ اسے کوئی بھی قیمتی چیز انعام کے طور پر دے سکتا ہے۔

حصّہ دوم

گذشتہ اوراق میں غرر کی حقیقت اور بیع کے اندر اس کی مختلف صورتوں کو اختصار کے ساتھ بیان کیا گیا، اب دیگر مختلف معاملات کا اس اعتبار سے جائزہ لینا پیش نظر ہے کہ ان میں غرر ہے یا نہیں؟ اگر ہے تو کن شرائط کے ساتھ اسے دور کیا جاسکتا ہے اور اگر اس میں غرر ختم نہیں ہوسکتا اور اس عقد کے کرنے کی ضرورت بھی ہو تو اس کا شرعی متبادل کیا ہوگا۔

جن معاملات میں غرر کا جائزہ لینا مقصود ہے وہ درج ذیل ہیں:

۱۔سلم ۲۔استصناع ۳۔اجارہ

۴۔شرکت ۵۔مضاربت ۶۔رہن

۷۔انشورنس

سلم (Salam)

عقدِ سلم ایک ایسی بیع ہے جس میں بائع (Seller) یہ ذمہ داری قبول کرتا ہے کہ وہ مستقبل کی تاریخ میں صفات کے اعتبار سے متعین چیز خریدار کو فراہم کریگا اور اسکے بدلے میں وہ اس چیز کی مکمل قیمت خریدار سے پیشگی لے لیتا ہے۔

سلم کی حقیقت پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ اس میں اس اعتبار سے غرر کا پہلو ہے کہ مبیع (Subject Matter) کو ابھی حوالے نہیں کیا جارہا بلکہ اس کی حوالگی آئندہ کی کسی تاریخ پر عمل میں آرہی ہے اور یہ معلوم نہیں کہ مستقبل میں بائع وہ چیز سپرد کرنے قابل ہوگا یا نہیں؟

لیکن اگر غور کیا جائے تو صرف اس قدر غرر تو ادھار بیع (Sale On Deffered Payment) میں بھی ہوتا ہے کہ اس میں خریدار سامان (Commodity) تو فوراً لے لیتا ہے لیکن اس کی قیمت آئندہ کی تاریخ (Future Date) میں ادا کرتا ہے اور اس میں اس بات کا احتمال ہوتا ہے کہ خریدار آئندہ تاریخ پر قیمت کی ادائیگی نہ کرسکے لیکن انسانی حاجت کے پیش نظر جس طرح ادھار بیع کی اجازت دی گئی اسی طرح انسانی حاجت کی وجہ سے سلم کی بھی اجازت دی گئی۔

اگرچہ حاجت کی بناء پر ادھار کی طرح سلم کی اجازت دی گئی لیکن یہاں یہ

سمجھنا ضروری ہے کہ ادھار بیع اور سلم کے درمیان ایک بنیادی فرق ہے، وہ یہ ہے کہ ادھار بیع میں مبیع پر تو فوری قبضہ ہو جاتا ہے البتہ اس کے بدلے واجب ہونے والی قیمت ادھار ہوتی ہے جبکہ بیع سلم میں اس کے برعکس ہوتا ہے کہ قیمت پر تو فوری قبضہ ہو جاتا ہے جبکہ مبیع (Commodity)ادھار ہوتی ہے او رمبیع کے ادھار ہونے سے پیدا ہونے والا ''غرر'' اس غرر سے زیادہ ہوتا ہے جو نقد رقم (Cash) کے ادھار ہونے سے پیدا ہوتا ہے اسلئے کہ رقم کے ادھار ہونے کی صورت میں صرف مقروض کے نادہندہ (Defaulter) ہونے کا غرر پیدا ہوتا ہے جسے ضمانت (Collatoral) سے کور کر لیا جاتا ہے جبکہ مبیع کے معاملہ میں اس کا میسر ہونا اور مختلف جہات سے اس کی تعیین کا ہونا بھی ضروری ہوتا ہے اس لئے سلم کے اندر غرر کو کم سے کم کر کے غیر مؤثر کرنے کے لئے شریعت نے بیع سلم کے جواز کے لئے درج ذیل کڑی شرائط عائد کی ہیں۔

۱۔ خریدار پوری قیمت عقد کے وقت دے دے، اسلئے کہ اگر خریدار پوری قیمت نہیں دیگا تو پوری قیمت یا اس کا کچھ حصہ ادھار ہو جائیگا اور اس عقد میں مبیع بھی ادھار ہوتی ہے تو اس طرح بیع الکالی بالکالی یعنی ادھار کی بیع ادھار کے بدلے ہو جائیگی جو کہ شرعاً ناجائز ہے۔ (تفصیل پیچھے گذر چکی ہے)

۲۔ سلم صرف ان شیاء میں ہوسکتی ہے جن کی صفات اور مقدار کو پہلے سے متعین کیا جاسکتا ہو جیسے گندم، چاول، کپاس وغیرہ، ایسی اشیاء جن کی صفات اور مقدار کا تعین نہ کیا جاسکے جیسے جواہر اور قیمتی پتھر کہ ان میں ہر ٹکڑے کا معیار اور سائز دوسرے سے مختلف ہوتا ہے اسی طرح جانور جیسے بکری کہ ہر بکری دوسری بکری سے مختلف ہوتی ہے ان چیزوں میں سلم نہیں ہوسکتی (۱)۔

---

(۱) انہیں فقہی اصطلاح میں ذوات القیم کہا جاتا ہے۔

۳۔ کسی متعین کھیت یا متعین درخت کی پیداوار کی سلم نہیں ہوسکتی کیونکہ اگر بائع یہ ذمہ داری قبول کرے کہ وہ متعین کھیت کی پیداوار مہیا کریگا تو اس بات کا امکان ہے کہ ادائیگی سے پہلے ہی اس کھیت کی پیداوار ہلاک ہو جائے ،اس امکان کی وجہ سے بیچی گئی چیز کی ادائیگی غیر یقینی رہیگی۔

۴۔ یہ بھی ضروری ہے کہ مبیع کی مقدار تاجروں کے عرف کے مطابق کسی ابہام کے بغیر متعین کرلی جائے لہذا اگر کوئی چیز تاجروں کے عرف میں وزن سے متعین کی جاتی ہے (یعنی وہ چیز تول کر بکتی ہے) جیسے گندم یا کپاس تو اس کا وزن کے ذریعے متعین کرنا ضروری ہے اور اگر کوئی چیز ناپ کر یا گن کر فروخت ہوتی ہے تو اس کی تعیین اسی اعتبار سے کرنا ضروری ہے۔

۵۔بیچی گئی چیز کی سپردگی کی تاریخ کا بیان کرنا بھی ضروری ہے۔

۶۔ایسی اشیاء جن کی سپردگی فوراً ضروری ہے، ان میں ادھار جائز نہیں جیسے سونے ، چاندی کی باہمی بیع ،تو ان میں بھی سلم جائز نہیں۔

۷۔اگر چہ حنفیہ کے نزدیک یہ بھی ضروری ہے کہ جس چیز کو بیچا جارہا ہے وہ معاہدہ کے دن سے قبضہ کی تاریخ تک مارکیٹ میں دستیاب ہولیکن فقہ مالکی ،شافعی اور حنبلی کے نزدیک صرف یہ ضروری ہے کہ وہ چیز قبضہ دینے کے زمانے میں مارکیٹ میں دستیاب ہو۔لہذا فقہ حنفی کے مطابق سردیوں کے موسم میں جون میں ادائیگی کی شرط پر آم کی بیع سلم کرنا جائز نہیں جبکہ دیگر تین فقہی مکاتب اس کی اجازت دیتے ہیں۔عصرِ حاضر کے بعض علماء نے ضرورت کے وقت دیگر ائمہ کے قول کو اختیار کرنے کی اجازت دی ہے۔

متوازی سلم (Parrallel Salam)

عصرِ حاضر میں بیع سلم کا ایک نیا طریقہ متعارف ہوا ہے جس میں ایک شخص یا ادارہ دوافراد یا اداروں سے بیع سلم کرتا ہے ایک عقد سلم میں وہ خریدار ہوتا ہے جبکہ دوسرے عقد سلم میں بائع ہوتا ہے، اس طرح خریدار ہونے کی حیثیت سے سامان خرید کر وہی سامان بائع ہونے کی حیثیت سے دوسری جگہ بیچ دیتا ہے اسے متوازی سلم (Parrallel Salam) کہتے ہیں۔

اس کے جائز ہونے کے لئے ان تمام شرائط کا پایا جانا تو ضروری ہے ہی جو پیچھے بیان کی گئی ،ان کے علاوہ درج ذیل مزید دو شرائط کا پایا جانا بھی ضروری ہے۔

ا۔ ہر عقد سلم دوسرے سے الگ اور مستقل ہو، کسی ایک عقد کے حقوق اور ذمہ داریاں دوسرے عقد کے ساتھ منسلک کرنا جائز نہیں مثلاً ''الف'' ب سے گندم میں سلم کررہا ہے جس میں وہ خریدار ہے اور اسے مطلوبہ گندم دسمبر میں ملنی ہے اب وہ ''ج'' سے بھی گندم میں سلم کرلیتا ہے جس میں وہ بائع ہے اور دسمبر ہی میں ''ج'' کو مطلوبہ گندم حوالے کرنے کا وعدہ کرتا ہے۔ یہ اس شرط کے ساتھ جائز ہے کہ وہ ''ج'' سے یہ نہ کہے کہ اگر مطلوبہ گندم مجھے ''ب'' سے دسمبر میں مل گئی تو آپ کو دوں گا ورنہ نہیں کیونکہ یہ شرط گانے سے غرر پیدا ہوجاتا ہے کہ ایک معاملے کی تکمیل دوسرے معاملے کی تکمیل پر موقوف ہوگئی ،اسلئے یہ شرط لگانا جائز نہیں لہذا اس سلم کے جائز ہونے کے لئے ضروری ہے کہ الف ''ج'' کو دسمبر میں ہر حال میں گندم دینے کا پابند ہو خواہ اسے ''ب'' سے لندم ملے یا نہ ملے۔

۲۔ دوسری شرط یہ ہے کہ متوازی سلم کسی تیسرے فریق کے ساتھ کی جائے ، لی سلم میں جو شخص بائع ہے اسے دوسری متوازی سلم میں خریدار بنانا جائز نہیں کیونکہ یہ عینہ (Buy Back) ہے جو کہ شرعاً جائز نہیں بعض بڑے تمویلی اداروں کے کچھ لی تمویلی ادارے بھی ہوتے ہیں تو ان سے بھی متوازی سلم کرنا جائز نہیں۔

استصناع

(Manufacturing Contract)

استصناع وہ عقد ہے جس کے ذریعے آدمی اپنی مطلوبہ چیز کسی سے تیار کرواتا ہے جیسے کاریگر سے آرڈر پر فرنیچر بنوانا عقد استصناع ہے گویا اس کی حقیقت یہ ہے کہ اس میں خریدار کسی تیارکنندہ (Manufacturer) کو یہ آرڈر دیتا ہے کہ میرے لئے ان اوصاف کی حامل فلاں چیز تیار کردو، اگر تیارکنندہ خریدار کے لئے مطلوبہ چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرلیتا ہے تو استصناع کا عقد مکمل ہوجاتا ہے۔

سلم کی طرح استصناع میں بھی چیز کے وجود میں آنے سے پہلے ہی اس کا سودا ہوجاتا ہے اس لئے سلم کی طرح استصناع کے اندر بھی غرر کو کم سے کم کرکے غیر مؤ بنانے کے لئے درج ذیل شرائط کی پابندی ضروری ہے۔

۱۔ جس چیز کو استصناع کے ذریعے بنوانا مقصود ہو، اس کی جنس، نوع، صفت اور مقدار معلوم ہو۔

۲۔ استصناع کا عقد ایسی چیز کے بارے میں ہو جن کا عرف میں رواج

جیسے جوتے ،فرنیچر ،عمارت وغیرہ ، اگر کسی چیز کے اندر استصناع کا عرف نہیں تو اس کا عقدِ استصناع جائز نہیں ۔

۳۔ اگر خریدار کوئی مدت مقرر کرنا چاہے تو کر سکتا ہے مثلاً یہ شرط لگائے کہ مجھے یہ فرنیچر دو مہینے میں تیار حالت میں ملنا چاہیے تو اسکے لئے ایسی شرط لگانا جائز ہے، ضروری نہیں ۔

۴۔استصناع صرف ان اشیاء میں کیا جاسکتا ہے جن میں صنعت(مینو فیکچرنگ) کی ضرورت پڑتی ہو،لہذا گندم چاول وغیرہ میں استصناع نہیں کیا جاسکتا۔

مقررہ مدّت میں سامان کی فراہمی کو یقینی بنانا:

آج کل استصناع کے بعض معاہدوں میں یہ شق شامل کی جاتی ہے کہ اگر تیار کنندہ نے فلاں تاریخ تک مطلوبہ چیز تیار کر کے نہ دی تو فی یوم اتنی متعین قیمت کم ہوتی جائیگی۔

استصناع کے اندر ایسی شق شامل کرنا جائز ہے، خصوصاً جدید اور بڑے منصوبوں میں جہاں مقررہ تاریخ سے تھوڑی سی تاخیر بہت بڑے مالی خسارے اور پریشانی کا باعث بن سکتی ہے۔

متوازی استصناع(Parallel Manufacturing Contract):

متوازی سلم کی طرح متوازی استصناع کا عقد بھی ماضی قریب میں متعارف ہوا ہے، اس کے جواز ۔کے لئے بھی انہی شرائط کی پابندی ضروری ہے جن کی شرائط کی پابندی متوازی سلم کے اندر ضروری ہے۔

اجارہ (Ijarah)

شرعی اصطلاح میں ''کسی چیز کی متعین اور جائز منفعت کو متعین اجرت کے بدلے دینے کا نام اجارہ ہے''

اجارہ کی بنیادی طور پر دو قسمیں ہیں:

ا۔اجارۃ الاعیان : کسی چیز کو کرائے پر حاصل کرنا ، اسے انگریزی میں لیز (Lease) کہا جاتا ہے۔

٢۔اجارۃ الاشخاص: کسی شخص کی خدمات کو کرائے (تنخواہ) پر حاصل کرنا۔ اسے انگریزی میں Employment کہا جاتا ہے۔

اجارۃ الاعیان یعنی لیز کی پھر دو قسمیں ہیں:

ا۔اجارۃ تمویلیہ (Finanacial Lease)

٢۔اجارہ تشغیلیہ (Operating Lease)

اجارہ تشغیلیہ تو عام اجارہ ہے جس میں مقصود یہ ہوتا ہے کہ مالک کی ملکیت برقرار رہے اور متعینہ مدّت کے لئے اس کی منفعت دینے پر اس کا کرایہ ملتا رہے جیسے

مکان کرائے پر دینا۔جبکہ اجارۃ تمویلیہ (Finanacial Lease) دراصل ایک قانونی حیلہ کے طور پر وجود میں آیا ہے جس میں بینک یا مالیاتی ادارے کے پیش نظر تمویل (Finance) ہوتی ہے اور اجارہ کو بطور ڈھال استعمال کیا جاتا ہے یہ اجارہ ایک مخصوص مدت مثلاً تین سال یا پانچ سال کے لئے ہوتا ہے جس میں مؤجر اجارہ پر دی گئی چیز کی قیمت بمعہ مطلوبہ نفع کرایہ کی شکل میں وصول کرلیتا ہے جیسے ہی اجارہ کی مدت ختم ہوتی ہے وہ چیز خود بخود کلائنٹ کی ملکیت میں چلی جاتی ہے۔

یہ معاملہ درج ذیل تین وجوہ کی بنیاد پر ناجائز ہے:

۱۔اس میں ایک ہی عقد کے اندر اجارہ اور بیع کے دو عقد ہوتے ہیں جبکہ شرعاً ایسا کرنا جائز نہیں۔

۲۔ اجارہ پر دیئے گئے سامان کے تمام حقوق وذمہ داریاں (Risk & Reward) مستاجر کے ذمہ ہوتی ہیں جبکہ شرعاً صرف استعمال سے متعلق ذمہ داریاں مستاجر پر ڈالی جاسکتی ہیں جیسے گاڑی کی سروس کرانا یا چھوٹی موٹی مرمت کرانا وغیرہ۔

۳۔اجارہ پر دی گئی چیز کلائنٹ کے حوالے کرنے سے پہلے ہی اس کا کرایہ چارج ہونا شروع ہوجاتا ہے۔

ان تین خرابیوں میں سے پہلی خرابی کا تعلق غرر سے ہے اس لئے کہ یہ صورت صفقتان فی صفقۃ میں داخل ہے۔(۱) جو کہ غرر کی ایک قسم ہے، اس کی جگہ اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کے لئے جو اجارہ ڈیزائن کیا گیا ہے(۲)۔اس میں درج بالا خرابیوں کا اس طرح ازالہ کیا گیا ہے۔

---

(۱)اس کی تفصیل حصہ اول میں گذر چکی ہے۔

(۲)اس کا پورا نام"اجارۃ منتھیۃ بالتملیک" ہے۔

۱۔ پہلے صرف اجارہ کا معاملہ ہوتا ہے اجارہ کی مدت ختم ہونے کے بعد ایک الگ عقد کے ذریعے بینک اپنے کلائنٹ کو سامان فروخت کرتا ہے یا اسے ھبہ (Gift) کے طور پر دے دیتا ہے۔

۲۔ چیز کے استعمال سے متعلق ذمہ داریاں تو مستاجر (Lessee) برداشت کرتا ہے جبکہ اس کی ملکیت (Ownership) سے متعلق ذمہ داریاں بینک برداشت کرتا ہے مثلاً اگر وہ ہلاک ہوجائے یا اس کا حادثہ ہوجائے تو وہ بینک کا نقصان سمجھا جاتا ہے۔

۳۔ اسلامی بینک جب تک کرایہ کا معاملہ کر کے مطلوبہ چیز کلائنٹ کے حوالے نہیں کرتا، اس وقت تک کرایہ وصول نہیں کرتا۔

اس تیسری بات کو ذرا تفصیل سے سمجھنے کی ضرورت ہے۔ جب کوئی کلائنٹ اسلامی بینک کے پاس کوئی سامان مثلاً کار اجارہ پر حاصل کرنے کے لئے آتا ہے تو پہلے ہی دن اجارہ کا عقد نہیں ہوتا بلکہ پہلے بینک کار کی بکنگ کراتا ہے۔ پھر چند ماہ بعد (عام طور پر چار سے چھ ماہ بعد) جب گاڑی تیار ہوکر آتی ہے تو بینک اسے کلائنٹ کے حوالے کرتا ہے اور اسی وقت اجارہ کا معاملہ ہوتا ہے۔

اجارہ پر دی گئی چیز (Leased Asset) کے کرائے کی اقساط کی وصولی کی ابتداء اس وقت سے ہوتی ہے جب وہ چیز عملاً کلائنٹ کے قبضہ میں آجاتی ہے لیکن چونکہ اجارہ پر دی گئی چیز کی حوالگی (Delivery) میں کچھ دیر لگ جاتی ہے تو بعض کلائنٹس کی خواہش یہ ہوتی ہے کہ ان سے شروع سے ماہانہ اجرت کے حساب سے کچھ رقم لینا شروع کردی جائے تاکہ انہیں مطلوبہ رقم کی ادائیگی میں سہولت رہے۔

ایسی صورت میں اسلامی بینک بکنگ کراتے ہی کلائنٹس سے علی الحساب رقم

لے سکتا ہے لیکن اس سلسلے میں یہ بات ذہن میں رہنا ضروری ہے کہ چونکہ یہ رقم اجارہ پر دی گئی چیز کا کرایہ (Rental) نہیں لہذا یہ بینک کی آمدنی (Income) کا حصہ نہیں بن سکتی لہذا اگر بینک مطلوبہ چیز کلائنٹ کے حوالے کرنے سے عاجز آجائے تو وہ رقم کلائنٹ کو واپس کرنا ضروری ہوتا ہے اور جب بینک چند ماہ بعد گاڑی کلائنٹ کے حوالے کردیتا ہے تو جس وقت گاڑی کلائنٹ کو ملتی ہے، اس وقت کلائنٹ کی طرف سے دی گئی گزشتہ رقم کو بھی کرایہ میں شامل کرلیا جاتا ہے۔

اس کے علاوہ اجارہ کے صحیح ہونے کے لئے درج ذیل شرائط کا پایا جانا بھی ضروری ہے:

ا۔ اجرت کا متعین ہونا:

اجارہ کے جائز ہونے کے لئے ضروری ہے کہ اجرت واضح اور غیر مبہم طور پر متعین ہو البتہ یہاں اس بات کی وضاحت ضروری ہے کہ عام طور پر بینکوں میں ہونے والے اجارے کی مدت طویل ہوتی ہے مثلاً تین سال یا پانچ سال وغیرہ تک ہوتی ہے ایسی صورت میں عام طور پر اس پورے عرصے کی اجرت متعین نہیں کی جاتی بلکہ ایک خاص مدّت مثلاً چھ ماہ یا ایک سال کی اجرت متعین ہوجاتی ہے اور آئندہ مدت کے لئے ایک فارمولہ بنالیا جاتا ہے مثلاً:

KIBOR +3% with cap of 18% and floor of 12.5%.

اس کا مطلب یہ ہے کہ جب پہلی مقررہ مدت ختم ہوگی تو نئی مدّت شروع ہونے پر دیکھا جائیگا کہ کائبور کی شرح کیا ہے، اس میں مزید تین فیصد اضافہ کر کے کرایہ متعین کیا جائیگا البتہ کرایہ 18% سے زیادہ اور 12.5% سے کم نہیں ہوگا۔

ایسا کرنا جائز ہے بشرطیکہ ایک مقررہ مدت مثلاً چھ ماہ کے لئے ایک کرایہ مقرر

کرنے کے بعد اسی مدت کے اندر اس کا کرایہ فریقین کی باہمی رضامندی کے بغیر نہ بڑھایا جائے۔

یہاں یہ سمجھنا ضروری ہے کہ اجارہ کے اندر تو ایسا کرنا جائز ہے کہ اجارہ کی کل مدت کے مختلف حصے کر دیئے جائیں اور ہر ذیلی مدّت میں کرائے کی نئی شرح مقرر کی جائے لیکن مرابحہ کے اندر اس کی کل مدّت کو تقسیم کر کے ذیلی مدتوں میں مرابحہ کی قیمت (Murabaha Price) کو نظر ثانی (Review) کر کے تبدیل کرنا جائز نہیں کیونکہ مرابحہ مکمل ہونے کے بعد اس کی قیمت قرض بن جاتی ہے اور قرض میں مشروط اضافہ کرنا سود ہے۔

نوٹ: اجرت کے علاوہ اجارہ کی مدّت اور اجارہ پر دی گئی چیز کی منفعت کا معلوم ہونا بھی ضروری ہے۔

۲۔اجارہ پر دی گئی چیز کا مملوکہ ہونا:

غرر سے بچنے کے لئے ایک بنیادی شرط یہ ہے کہ مؤجر (Lessor) ایسی چیز اجارے پر دے جس کا وہ خود مالک ہو، اگر وہ خود اس کا مالک نہیں تو اس کے لئے وہ چیز کرائے پر دینا جائز نہیں لہذا اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کے لئے ضروری ہے کہ وہ اجارہ کے معاملات میں اس شرط کو ملحوظ رکھیں البتہ اجارہ پر دی جانے والی چیز کی خریداری کے لئے کلائنٹ کو ایجنٹ بنایا جا سکتا ہے اور اگر مشینری وغیرہ باہر ملک سے درآمد کی جارہی ہو تو اس صورت میں ایل۔سی (L/C) کے ساتھ ہی کلائنٹ سے ایجنسی ایگریمنٹ (Agency Agreement) کرنا ضروری ہے تا کہ اس سامان کا خریدار بینک ہو نہ کہ کلائنٹ۔

۳۔ اجارہ پر دی گئی چیز کا معلوم ہونا:

غرر سے بچنے کے لئے یہ بھی ضروری ہے کہ اجارہ پر دی گئی چیز معلوم ہو، مجہول (غیر معلوم) چیز کو اجارہ پر دینا جائز نہیں، مثلاً یہ کہنا جائز نہیں کہ ہم نے ایک گاڑی آپ کو فی ماہ اتنے کرائے کے حساب سے اجارے پر دی بلکہ یہ معلوم ہونا ضروری ہے کہ وہ گاڑی کار ہے یا کوئی اور چیز، کار ہے تو مہران ہے یا ہنڈا سٹی وغیرہ وغیرہ۔

شرکت ،مشارکہ اور مضاربہ

(Partnership,Musharaka and Mudarabah)

اجتماعی طور پر کام کرنے کی بنیادی طور پر تین صورتیں ہیں:

۱۔ دو یا دو سے زیادہ افراد سرمایہ بھی لگائیں اور مل کر کام بھی کریں اسے شرکت (Partnership) کہتے ہیں۔

۲۔ دو یا دو سے زیادہ افراد سرمایہ لگائیں لیکن ان میں سے کچھ کام کریں اور کچھ کام نہ کریں، اسے مشارکہ کہتے ہیں۔

۳۔ دو یا دو سے زیادہ افراد مل کر اس طرح کاروبار کریں کہ کچھ افراد صرف سرمایہ لگائیں اور کچھ کام کریں (سرمایہ نہ لگائیں) اسے مضاربہ کہتے ہیں۔

اگرچہ شرکت کی بہت سی اقسام ہیں لیکن ہماری کاروباری زندگی میں سب سے زیادہ رواج پذیر قسم ''شرکۃ الاموال'' ہے جس کی حقیقت اوپر بیان ہوئی۔ اس کے اندر تین اعتبار سے غرر پر بحث کرنے کی ضرورت ہے:

۱۔ راس المال (Capital) کے اعتبار سے

۲۔ مدت (Period) کے اعتبار سے

۳۔نفع (Profit) کے اعتبار سے

راُس المال (Capital) کے اعتبار سے غرر:

غرر سے بچنے کے لئے شرکت کے راُس المال میں درج ذیل شرائط کا پایا جانا ضروری ہے:

۱) راُس المال معلوم (Quantified) اور متعین (Specified) ہو۔

۲) سرمایہ موجود ہو، غائب مال نہ ہو مثلاً کوئی شریک یہ نہ کہے فلاں ملک میں میرا جو سرمایہ ہے، اسے شرکت کے راُس المال میں شامل کرلیں، میں بعد میں وہ سرمایہ لا کر دیدوں گا۔

۳۔ایسا مال بھی نہ ہو جو دوسروں پر قرض ہو۔

اگر پہلی شرط نہ پائی جائے تو جہالت کے اعتبار سے غرر پایا جائیگا، اور اگر دوسری اور تیسری شرط نہ پائی گئی تو سپردگی کے اعتبار سے غیر یقینی کیفیت پائی جائیگی کیونکہ دوسری صورت میں یہ یقینی نہیں کہ وہ بعد میں سرمایہ لاکر دے سکے گا یا نہیں اور تیسری صورت میں یہ یقینی نہیں کہ قرض وصول ہو سکے گا یا نہیں۔

غائب مال اور قرض کے بارے میں اصل حکم تو وہی ہے جو ابھی اوپر بیان ہوا یعنی انہیں راُس المال بنانا جائز نہیں لیکن اس ممانعت کا تعلق اس صورت کے ساتھ ہے کہ جب دونوں طرف سے صرف قرض یا صرف تجارتی مال کو شرکت کا حصہ بنایا جائے لیکن آج کل کی تجارتی زندگی میں ایک اور صورت بھی رواج پذیر ہے وہ یہ ہے کہ صرف قرض یا غائب مال کو راُس المال نہیں بنایا جاتا بلکہ اُس کے علاوہ نقد رقم یا سامان تجارت بھی شامل ہوتا ہے مثلاً ایک دکاندار کے پاس نقد رقم بھی ہے، دکان میں سامانِ تجارت بھی رکھا ہوا ہے اور کچھ اُدھار کھاتے بھی ہیں اس سے کوئی شخص کہتا ہے کہ آپ ایک

سال کے لئے مجھ سے ایک لاکھ روپے لے لیں اس سے تجارت کریں اور پھر سال بعد جو نفع ہو اس میں اتنے فیصد مجھے دیدیں ۔ ظاہر ہے کہ اس میں دکاندار کی جانب سے شرکت میں صرف نقد رقم نہیں مل رہی بلکہ سامان تجارت اور ادھار کھاتے بھی شامل ہورہے ہیں ۔تو چونکہ اس میں قرضے اصل نہیں بلکہ وہ دیگر اموال کے ضمن میں پائے جاتے ہیں اس لئے شرکت کی یہ صورت جائز ہے ۔(۱)

ذکر کردہ مثال میں نقد رقم اور ادھار کھاتوں کے علاوہ سامانِ تجارت کو بھی رأس المال کا حصّہ بنایا گیا ہے اگر چہ فقہ حنفی کے نزدیک سامانِ تجارت کو رأس المال بنانا جائز نہیں مالکیہ کے ہاں اس کی اجازت ہے، حکیم الامت مولانا اشرف علی تھانویؒ کی رائے یہ ہے کہ بوقت ضرورت مالکیہ کے قول کو اختیار کیا جا سکتا ہے۔

حضرت تھانویؒ کے اس قول کو اختیار کرنے کی وجہ سے عصر حاضر کی بہت سی جدید صورتوں کا حل بھی نکل آتا ہے مثلاً :

۱) آج کل اس کا عام رواج ہے کہ لوگ چلتی صنعت (Industry) کے اندر اپنا روپیہ لگاتے ہیں تو اس قول کی روشنی میں چلتی ہوئی صنعت میں روپیہ لگا کر صنعت کار کے ساتھ شرکت کرنا جائز ہے مثلاً زید کا ریڈی میڈ گارمنٹس بنانے کا کارخانہ ہے، بکر اس میں دولاکھ ڈال کر اس کارخانے میں حصّہ دار بن جائے ، اس طرح زید اور بکر دونوں اس کارخانے کے شریک بن جائیں گے جس میں زید کا سرمایہ نقود، سامان اور ادھار کی شکل میں ہوگا اور بکر کا نقد کی شکل میں ،لہذا زید کے کارخانے کی قیمت لگا کر اس کا سرمایہ متعین کیا جائیگا اور اس کی بنیاد پر شرکت قائم کی جاسکے گی ۔

۲) موجود زمانے کی تجارت میں اس کا بھی رواج ہے کہ دو یا دو سے زائد

---

(۱) کیونکہ اگر غرر اصالۃً نہ ہو بلکہ ضمناً ہو تو وہ قابل برداشت ہے جیسا کہ پہلے حصّے کے آخر میں گذرا۔

تجارتی فرمیں مل کر ایک مشترکہ تجارتی ادارہ بنالیتی ہیں ایسی شرکت میں سرمایہ صرف نقد نہیں ہوتا بلکہ نقد اور جامد دونوں طرح کے اثاثے ہوتے ہیں، مذکورہ قول کی روشنی میں یہ صورت بھی جائز ہوگی۔

۳) کمپنی قائم کرتے وقت اگر کمپنی قائم کرنے والے لوگ نقد سرمایہ کے علاوہ اپنے جامد اثاثوں، سامان تجارت اور بلڈنگ وغیرہ کے ذریعے شرکت قائم کریں تو ان کی قیمت لگا کر انہیں نقد رقم کی شکل میں متعین کیا جائیگا اور اس طرح یہ شرکت جائز ہوجائیگی۔

مدّت (Period) کے اعتبار سے غرر:

مدت کے بارے میں اصل حکم یہ ہے کہ شرکت کا کسی متعینہ مدّت کیلئے ہونا ضروری نہیں بلکہ یہ کسی غیر معلوم مدت کیلئے ہوسکتی ہے گویا اس میں مدّت کے اعتبار سے جہالت آنے سے عقد ناجائز نہیں ہوتا، اسکی وجہ یہ ہے کہ شرکت کا عقد کوئی لازمی عقد نہیں جس کی پابندی دونوں فریقوں پر لازم ہو بلکہ فریقین میں سے ہر ایک کو اختیار ہوتا ہے کہ وہ جب چاہے شرکت کا عقد ختم کردے بشرطیکہ اس سے دوسرے کو ضرر نہ ہو۔

اگرچہ شرکت کسی متعین مدت کے لئے ہونا ضروری نہیں جیسا کہ گذشتہ تفصیل سے معلوم ہوا لیکن اگر ضرورت کے پیش نظر اسے کسی مدّت کے ساتھ مقید کرنا جائز ہے، اور اس کی دو صورتیں ہوسکتی ہیں:

الف: کوئی ایسی زیادہ سے زیادہ مدّت مقرر کی جائے کہ اس کے بعد شرکت ختم ہوجائے اور شرکت کا کاروبار باقی نہ رہے۔

ب: کوئی ایسی کم سے کم مدّت مقرر کی جائے کہ اسکے اندر شرکت لازمی ہو اور کوئی شریک اس سے پہلے اسے ختم نہ کرسکے۔

---

(۱) شامی: ۳۱۲/۴، بدائع الصنائع: ۷۷/۶، ص: ۹۵، ۹۶، ۹۷، ۱۰۵۔

عصر حاضر کی تجارتوں میں پہلی صورت کی ضرورت بڑی بڑی تجارتی کمپنیوں اور مالیاتی اداروں میں اسلئے پیش آتی ہیں کہ ان اداروں کو ہر مالی سال کے آخر میں سالانہ رپورٹ تیار کر کے شرکاء کے درمیان نفع تقسیم کرنا ہوتا ہے، ظاہر ہے کہ شرکاء کو حتمی بنیادوں پر نفع اسی صورت میں دیا جاسکتا ہے جب ہر سال کے آخر میں شرکت کے عقد کو ختم کیا جائے اسلئے کہ اگر یہ شرکت کا معاملہ سالہا سال تک جاری رہے تو اس صورت میں شرکاء کو ملنے والا نفع یقینی نہ ہوگا جس سے لامحدود مسائل پیدا ہوں گے۔(۱)

لہذا اس بات کی ضرورت پیش آتی ہے کہ شرکت کے معاملے کو کسی زیادہ سے زیادہ متعین مدت مثلاً ایک سال کے ساتھ مقید کر دیا جائے کہ اس کے بعد پہلی شرکت ختم ہو جائے اور نئے سال سے نئی شرکت شروع ہو جائے۔

اور دوسری صورت کی ضرورت اس لئے پیش آتی ہے کہ بہت سی تجارتی کمپنیوں اور اداروں کو شرکت کے نتائج حاصل کرنے میں کچھ وقت درکار ہوتا ہے جس کے لئے انہیں متواتر اور مسلسل کوششوں کی ضرورت ہوتی ہے لہذا ان حالات میں اگر کوئی شریک کسی تجارت یا عقد شرکت کے بالکل ابتدائی مرحلے میں شرکت ختم کر دے تو بہت سے شرکاء کی محنت ضائع ہو جائے گی بلکہ اس بات کا بھی قوی امکان ہے کہ ایسی صورت میں دوسرے شرکاء کو مالی نقصان کا سامنا کرنا پڑے، لہذا اگر شرکاء باہمی

---

(۱) کیونکہ نفع کی حتمی تقسیم شرکت کے عقد کو ختم کئے بغیر نہیں ہوسکتی، اس لئے کہ شریعت کا یہ اصول ہے کہ اگر شرکت کے تحت کئی معاملات ہوتے رہے ہوں اور بعض میں نفع ہوا ہو اور وہ شرکاء میں تقسیم کر دیا جائے لیکن بعض میں نقصان بھی ہوا ہو تو شرکت ختم کرتے وقت دیکھا جائے کہ اب عقد شرکت کا کل کتنا سرمایہ موجود ہے اگر موجودہ سرمایہ شرکت کے ابتدائی سرمائے سے بھی کم ہو تو پھر شرکاء سے ان کو دیا گیا نفع واپس لے کر شرکت کے اصل سرمائے کو پورا کیا جاتا ہے اور اگر کچھ رقم زائد بچے اسے شرکت کے اصولوں کے مطابق شرکاء کے درمیان تقسیم کیا جاتا ہے۔

رضامندی سے ابتداءً ہی میں یہ شرط لگالیں کہ کوئی شریک کسی سخت مجبوری کے بغیر فلاں مدت تک شرکت سے نہیں نکلے گا تو ایسا کرنا جائز ہے۔

لیکن یہاں ایک اور اہم سوال پیدا ہوتا ہے وہ یہ کہ آج کل اسلامی بینک اپنے کلائنٹس کو یہ سہولت فراہم کرتے ہیں کہ وہ جب چاہیں اپنی رقم بینک سے نکلوالیں چنانچہ عملی طور پر بھی ایسا ہو رہا ہے کہ کلائنٹ جب ضرورت محسوس کرتا ہے بینک سے اپنی رقم نکلوالیتا ہے تو اس صورت کا مطلب یہ ہوا کہ یہاں شرکت کے اندر اس شرط پر رقم رکھوائی جارہی ہے کہ ایک شریک جب چاہے شرکت کے عقد سے نکل جائے تو سوال یہ ہے کہ کیا کسی شریک کے لئے شرکت کے اندر ایسی شرط لگانے کی گنجائش ہے یا نہیں؟ اور کیا جاری کاروبار سے کسی ایک شریک کے نکل جانے کی صورت میں بقیہ شرکاء کے درمیان شرکت باقی رہے گی یا ختم ہوجائیگی؟

اس سلسلے میں قدیم فقہی ماخذ میں کوئی صریح عبارت تو نہیں ملتی البتہ اس سے ملتے جلتے درج ذیل دو مسائل پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ یہ صورت جائز ہونی چاہئے۔

۱۔عقدِ شرکت کے اندر ہر شریک کو یہ حق حاصل ہے کہ وہ جس وقت چاہے عقد شرکت ختم کردے البتہ یہ ضروری ہے کہ جو شریک شرکت ختم کرنا چاہتا ہے وہ دوسرے فریق کو اس کی اطلاع دے تا کہ اسے کوئی نقصان نہ ہو۔(۱)

۲۔اگر عقدِ شرکت کے اندر تین یا تین سے زیادہ شرکاء ہوں تو کسی ایک شریک کے مرجانے یا پاگل ہوجانے یا مرتد ہوجانے سے صرف میت یا پاگل یا مرتد کے حق میں تو شرکت ختم ہوگی لیکن دیگر شرکاء کے حق میں شرکت برقرار رہے گی۔(۲)

---

(۱) بدائع الصنائع(۶/۷۷)

(۲)شرح المجلة للأتاسی (۴/۲۷۷) رقم المادة: ۱۳۵۲، ایضاً فی رد المحتار (۴/۳۲)

ان دو مسئلوں پر قیاس کرتے ہوئے یہ کہا جا سکتا ہے کہ کسی شریک کے عقد شرکت سے نکلنے کی وجہ سے اگر دوسرے شرکاء اور بینک کو کوئی نقصان نہ ہو تو اس کی گنجائش ہے۔(۱) اور اس کے نکل جانے کی صورت میں دیگر شرکاء کے درمیان شرکت فسخ نہ ہوگی خصوصاً عصر حاضر میں جہاں بڑے پیمانے پر تجارتی صنعتیں اور بینک کام کر رہے ہوں ایسی صورت میں اگر کوئی شریک اپنی ذاتی مجبوری کے پیش نظر عقد شرکت سے نکلنا چاہتا ہے تو اگر اس کی وجہ سے دیگر شرکاء کی شرکت بھی فسخ کر دی جائے تو بڑے پیمانے پر نقصان ہونے کا بھی اندیشہ ہے کیونکہ اس کی وجہ سے پوری صنعت یا بینک کا جاری کاروبار ختم ہو جائے گا لہذا دوسرے شرکاء کو ضرر سے بچانے کے لئے اور مذکورہ دو نظائر پر قیاس کرتے ہوئے یہ کہا جا سکتا ہے کہ کسی ایک شریک کے چلے جانے سے بقیہ شرکاء کے درمیان شرکت ختم نہیں ہوگی بلکہ بدستور رہے گی۔

نفع کے اعتبار سے غرر

شرکت کے اندر یہ ضروری ہے کہ عقد کے وقت نفع اس طرح معلوم و متعین ہو کہ اس کا باہمی تناسب طے کیا جائے مثلاً فلاں فریق کو نفع کا چالیس فی صد (۴۰%) اور فلاں کو ساٹھ فیصد (۶۰%) ملے گا۔

لہذا اگر نفع متعین نہ کیا گیا مثلاً کسی فریق سے یوں کہا گیا کہ جو نفع ہوا ہم اس میں سے تجھے بھی کچھ دیدیں گے تو اس صورت میں جہالت کے اعتبار سے غرر کی خرابی لازم آجائیگی لہذا یہ صورت شرعاً ناجائز قرار پائے گی۔

---

(۱) عملی طور پر یہ بات سامنے آئی ہے کہ کسی ایک شریک کے نکلنے سے بینک یا دیگر شرکاء کو کوئی نقصان نہیں ہوتا ،اسلئے بینک یہ سہولت فراہم کرتا ہے کہ کلائنٹ جب چاہے اپنی رقم نکلوالیں۔

کیا کسی فریق کیلئے متعین لیکن غیر مشاع نفع مقرر کیا جاسکتا ہے؟:

اسی طرح اگر نفع عقد کے وقت متعین تو کیا گیا لیکن باہمی تناسب (یعنی مشاع) کے طریقے پر متعین نہ کیا گیا بلکہ ایک فریق نے دوسرے فریق کو مثلاً ایک لاکھ روپے دیتے ہوئے کہا کہ مجھے ہر ماہ ایک ہزار بطور نفع دے دینا، باقی جتنا نفع ہو وہ آپ کا ہوگا تو یہ بھی غرر (Uncertainty) کی وجہ سے ناجائز ہے کیونکہ اس صورت میں اس بات کا احتمال موجود ہے کہ ایک فریق نے اپنے لئے جتنا نفع مقرر کیا ہے شرکت کے سارے سرمائے سے صرف اتنا ہی نفع ہو یا اس سے کم ہو یا نقصان ہو تو ان تمام صورتوں میں ایک فریق کو تو اپنا مقرر کردہ نفع مل جائیگا لیکن دوسرا فریق نفع سے محروم رہے گا بلکہ بعض صورتوں میں اسے اپنی طرف سے سرمایہ دینا پڑے گا اس طرح گویا اس کا نفع غیر یقینی کیفیت (Uncertainty) کا شکار ہو جائیگا اور اسی کا نام "غرر" ہے۔

اس صورت میں ایک اور خرابی یہ لازم آتی ہے کہ اس کو اختیار کرنے سے شرکت کی حقیقت ہی ختم ہو جاتی ہے کیونکہ اس میں ایسے احتمالات موجود ہیں جن میں صرف ایک شریک کو نفع ملتا ہے اور دوسرا شریک نفع سے محروم رہتا ہے حالانکہ اس عقد کی حقیقت یہ ہے کہ "نفع کی صورت میں دونوں شریک نفع میں شریک ہوں" تو گویا ان صورتوں میں شرکت کی حقیقت ہی باقی نہ رہی اسلئے بھی یہ صورت ناجائز ہے۔

نفع کی ایک خاص حد کے بعد ایک فریق کو محروم کرنا:

اسی طرح بعض مالیاتی اداروں نے تقسیم نفع کا یہ طریقہ شروع کیا ہے کہ مثلاً اپنے ڈیپازیٹر سے کہتے ہیں کہ اگر نفع دس لاکھ یا اس سے کم کم ہوا تو اس میں ساٹھ فیصد ہمارا اور چالیس فیصد تمہارا ہوگا لیکن اگر نفع دس لاکھ سے بڑھ گیا تو پھر سارا زائد نفع ہمارا

ہوگا، آپ کو اس زائد میں سے کچھ نہیں ملے گا، تقسیم نفع کی یہ صورت بھی شرعاً جائز نہیں کیونکہ اس میں اگرچہ مکمل طور پر ایک فریق نفع سے محروم نہیں ہوتا لیکن نفع کی ایک حد کے بعد اسے محروم کردیا جاتا ہے گویا اس حد تک نفع کے بعد نفع کے اندر شرکت کی حقیقت ختم ہوجاتی ہے تو جس طرح مذکورہ بالا صورت میں شرکت کی حقیقت اٹھ جانے کی وجہ سے اسے ناجائز کہا گیا ہے، اسی طرح اس میں بھی جزوی طور پر شرکت کی حقیقت اٹھ جانے کی وجہ سے عدم جواز کا حکم لگایا جائیگا۔

نیز مذکورہ حد سے زیادہ نفع ہونے کی صورت میں ڈیپازیٹر کو کچھ نہ ملنے کی وجہ سے اب مجموعی نفع میں بینک اور ڈیپازیٹر کے نفع کا تناسب بدل جائیگا (بینک کا تناسب ساٹھ فیصد سے زیادہ ہوجائیگا جبکہ ڈیپازیٹر کا تناسب چالیس فیصد سے کم ہوجائیگا) اور چونکہ یہ معلوم نہیں کہ مذکورہ حد سے کتنا زیادہ نفع ہوگا تو گویا یہ معلوم نہیں کہ بینک اور ڈیپازیٹر کے درمیان نفع کی تقسیم کا تناسب کیا ہوگا۔ تو چونکہ یہ ایک ایسی صورت ہے جس میں ایک خاص حد کے بعد نفع کی تقسیم کا تناسب مجہول ہوجاتا ہے، اسلئے بھی یہ عقد جائز نہ ہوگا۔

نفع کی ایک خاص حد کے بعد تقسیم نفع کی شرح میں اختلاف:

البتہ بعض مرتبہ کوئی بینک یا مالیاتی ادارہ کبھی اپنے کلائنٹ سے یہ معاہدہ کرتا ہے کہ مثلاً نفع دو لاکھ تک ہوا تو اس میں ساٹھ فیصد ہمارا اور چالیس فیصد تمہارا ہوگا لیکن نفع مثلاً دو لاکھ سے زیادہ ہوا تو پھر مثلاً اسّی فیصد نفع ہمارا اور بیس فیصد نفع تمہارا ہوگا گو... اس صورت کے اندر نفع کی مختلف صورتوں میں تقسیم نفع کی شرح مختلف ہوتی ہے۔

اس مسئلے کے بارے میں اگرچہ جستجو کے باوجود فقہی کتب کے اندر کوئی صریح جزئیہ نہیں ملا تاہم شرکت کے بنیادی اصولوں کی روشنی میں صورت جائز معلوم ہوتی ہے

کیونکہ اس کے اندر کسی بھی مرحلے پر کسی شریک کو نفع سے محروم نہیں کیا جارہا اور فریقین کو یہ بھی معلوم ہے کہ کس مرحلے پر کس کا کتنا نفع ہوگا۔

البتہ یہاں یہ بات قابل لحاظ ہے کہ اگر چہ یہ صورت اپنی حقیقت کے اعتبار سے تو جائز ہے لیکن بعض مرتبہ اس کی بنیاد پر ایک حیلہ کیا جاتا ہے وہ یہ کہ اگر بازار میں سود کی شرح پانچ فیصد ہے تو بینک اپنے ڈیپازیٹر سے کہتا ہے کہ اگر ہمیں پانچ فیصد تک نفع ہوا تو پھر کل نفع کا ۹۹% آپ کا ہوگا اور ۱% ہمارا، لیکن اگر نفع اس سے بڑھ گیا تو پھر اگلے نفع میں ۹۹% ہمارا ہوگا اور ۱% آپ کا۔

یہ حیلہ اس لئے اختیار کیا جاتا ہے کہ مالیاتی اداروں کی خواہش یہ ہوتی ہے کہ عام بینک جو سود دے رہے ہیں انہیں اس سے زیادہ رقم اپنے ڈیپازیٹر کو نہ دینا پڑے اور ڈیپازیٹر بھی یہ چاہتا ہے کہ اسے عام بینکوں سے جتنا ملتا ہے، اس سے کم اسلامی بینک سے نہ ملے۔

اس حیلے کو اختیار کرنا دو اعتبار سے درست نہیں:

۱۔ اس صورت میں تقسیم نفع کی شرح فیصد بالکل برائے نام ہے شریعت مطہرہ میں کہیں دور دور تک اس کی نظیر نہیں ملتی کہ دو شرکاء نے آپس میں اس طرح شرکت کی ہو کہ ایک شریک کے لئے نفع کا ۹۹% اور دوسرے کے لئے صرف ۱% مقرر ہو، گویا یہ شرح مقرر کرنا شرکت کے عرف کے خلاف ہے۔ ظاہر ہے کہ تقسیم نفع کی شرح ایسی ہونی چاہئے جو شرکت کے عرف میں داخل ہو۔

۲۔ دوسری بات یہ ہے کہ سودی نظام کے مقابلے میں شرکت کا طریقہ شرعاً اس لئے بھی پسندیدہ ہے کہ اس کی وجہ سے تقسیم دولت کا صحیح نظام وجود میں آتا ہے، دولت محض چند ہاتھوں کے اندر سمٹنے کے بجائے امیر وغریب دونوں کے درمیان

متناسب طریقے سے تقسیم ہو جاتی ہے جبکہ سودی نظام میں دولت چند مالدار ہاتھوں کے اندر سمٹ کر رہ جاتی ہے اگر شرکت کے اندر بھی تقسیم نفع کا یہی حیلہ اختیار کیا گیا تو پھر عقد شرکت کے وہ نتائج حاصل نہ ہوں گے جو شریعت میں مطلوب ہیں اسلئے تقسیمِ نفع کے اس مصنوعی طریقۂ کار سے اجتناب کرنا ضروری ہے۔

شرکت کے جاری عقود میں نفع میں جہالت کے اعتبار سے غرر کی ایک صورت:

نفع میں جہالت کے اعتبار سے ''غرر'' کی ایک صورت شرکت کے جاری عقود میں پیش آتی ہے جہاں مختلف شرکاء مختلف اوقات میں کسی اسلامی بینک یا شراکتی ادارہ کے پاس اپنا سرمایہ جمع کراتے ہیں اور مختلف اوقات میں نکالتے رہتے ہیں اس صورت میں اس بات کا اندازہ لگانا بہت مشکل ہوتا ہے کہ کس شریک کے سرمائے پر کتنا نفع ہوا؟ کیونکہ اس کے اندر یہ احتمال موجود ہے کہ ایک شریک کا سرمایہ چھ ماہ تک استعمال ہوا لیکن ان ایام میں سرمایہ کاری کے مناسب مواقع نہ ملنے کی وجہ سے نفع بہت ہی کم ہوا ہو اور جبکہ ایک دوسرے شریک کا سرمایہ صرف تین ماہ رہا لیکن ان دنوں سرمایہ کاری کے اچھے مواقع ملنے کی وجہ سے خوب نفع حاصل ہو، اور شرکت کی اصل روح یہی ہے کہ جس شریک کے مال پر جتنا نفع ہوا اسے اسی کے تناسب سے نفع دیا جائے۔

اسلامی مالیاتی ادارے اور بینک اپنے کلائنٹس کو ان کے سرمائے کے حقیقی نفع کا حصہ اس وقت دے سکتے ہیں جب شرکت کی بنیاد پر رقوم ایک دفعہ اکٹھی جائیں اس سے ایک پول تیار کیا جائے اس سے سرمایہ کاری کی جائے اور پھر کسی معینہ تاریخ پر اس شرکت کو ختم کر کے نفع یا نقصان کا حساب کیا جائے اور شرکت کی اصل روح بھی یہی

ہے لیکن بینکوں کے اندر اس طریقہ کو جاری کرنے کا مطلب یہ ہوگا کہ وہ اپنے کلائنٹس سے سرمایہ ایک ہی وقت میں وصول کریں اور پھر ایک متعینہ تاریخ پر ہی جاکر انہیں شرکت کا سرمایہ بمع نفع واپس کریں، ظاہر ہے کہ عملاً اس طرح کرنا تقریباً ناممکن ہے کیونکہ بینکوں میں سرمایہ لانے والے لوگ مختلف طرح کے ہوتے ہیں، ہر آدمی اسی وقت سرمایہ لاسکتا ہے جب اس کے پاس سرمایہ کاری کے لئے زائد سرمایہ موجود ہو اور وہ اس سے بینک کے ذریعے سرمایہ کاری بھی کرنا چاہے اس لئے بینکوں کے لئے یہ ضروری ہوتا ہے کہ ہر روز اکاؤنٹ کھلوانے کی سہولت فراہم کریں تاکہ جس وقت جس شخص کے پاس سرمایہ کاری کے لئے رقم جمع ہو وہ اس وقت آکر بینک میں جمع کرادے، اگر بینک یہ پابندی لگادے کہ مثلاً وہ صرف یکم جنوری اور یکم جولائی کو ہی سرمایہ کاری کے لئے رقم وصول کرے گا تو اس طرح بہت سے کھاتے دار اس بات پر مجبور ہوں گے کہ اپنی بچی ہوئی رقم کو کسی نفع بخش اکاونٹ میں رکھنے سے پہلے کئی ماہ انتظار کریں اس سے نہ صرف صنعت وتجارت کی ترقی کے لئے بچتوں کے استعمال میں رکاوٹ پیدا ہوگی بلکہ طویل عرصے کے لئے تمویلی سرگرمیوں کا پہیہ بھی جام ہوجائیگا۔

اسلئے بینکوں کی سرمایہ کاری کا تقاضا یہی ہے کہ اس میں ہر روز رقم جمع کرانے کی سہولت موجود ہو لیکن اس صورت میں وہی مشکل پیش آتی ہے کہ نفع کی حقیقی تقسیم کا حساب لگانا بہت مشکل ہے۔

اس مشکل کا حل یہ تجویز کیا گیا ہے کہ بینکوں کو اس بات کی اجازت دی جائے کہ وہ اپنا منافع ''اِنتاج یومی'' (Daily Products) کی بنیاد پر تقسیم کریں اس طریقے پر نفع تقسیم کرنے کی صورت یہ ہے کہ بینک ایک متعینہ مدت کے بعد مثلاً ایک سال بعد حساب لگائے کہ اسے اس عرصہ میں کل کتنا نفع حاصل ہوا پھر اس نفع کو اس

سرمائے پر تقسیم کرے جس پر یہ نفع ملا اور اس مدت پر تقسیم کرے جس مدت میں یہ نفع حاصل ہو جس سے یہ معلوم ہو جائے گا کہ فی یوم فی روپیہ کتنا نفع ہوا اب اس کے ذریعے سے نفع کی تقسیم آسان ہو جائیگی، مثلاً اس کے ذریعے سے معلوم ہوا کہ ایک روپے پر فی یوم دو پیسے نفع ہوا لہذا اگر کسی شخص کا ایک روپیہ سو دن کیلئے سرمایہ کاری کیلئے استعمال ہوا تو اس کا نفع دو سو پیسے (یعنی دو روپے) ہوگا خواہ اس کا سرمایہ سو دن مسلسل استعمال ہوا ہو یا مختلف اوقات میں اور اگر کسی کا روپیہ دو سو دن کیلئے استعمال ہوا یا کسی کے دو روپے ایک سو دن کیلئے استعمال ہوئے تو اس کا نفع چار سو پیسے (یعنی چار روپے) ہوگا، اس طرح رقم کی کسی بھی مقدار اور مدت کو جاننے کے بعد اس کا نفع معلوم کرنا آسان ہوگا۔

یہ صورت اگر چہ عملی اعتبار سے آسان اور قابل عمل ہے لیکن یہاں یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ کیا شرعی نقطۂ نظر سے ایسا کرنے کی گنجائش ہے یا نہیں؟ اور کیا شریعت میں اس کی کوئی نظیر موجود ہے کہ اس پر قیاس کر کے اس کے جواز کا حکم لگایا جا سکے۔

اسکے جواب میں کہا گیا ہے کہ شرعاً تقسیم نفع کے لئے اس طریقہ کو اختیار کرنے کی گنجائش ہے کیونکہ اس جیسی ملتی دو اور صورتیں موجود ہیں جنہیں شریعت نے جائز قرار دیا ہے لہذا ان پر قیاس کرتے ہوئے اسے جائز کہا جا سکتا ہے۔

پہلی نظیر ''شرکۃ الاعمال'' کی ہے جسے ''شرکۃ الأبدان'' بھی کہا جاتا ہے، اس میں دو یا زائد کاریگر مثلاً دو درزی اس بات پر شرکت کا عقد کرتے ہیں کہ دونوں کپڑے سئیں گے اور اس پر جو اجرت ملے گی وہ دونوں کے درمیان مثلاً آدھی آدھی ہوگی اب اس معاہدے کے تحت جو بھی اجرت ملے گی وہ دونوں کے درمیان نصف نصف ہوگی خواہ دونوں کا عمل برابر ہوگا یا ایک کا عمل کم اور دوسرے کا زیادہ۔(۱)

---

(۱)بدائع الصنائع :(۶/۶۵)

اس صورت میں قیاس کا تقاضا تو یہ ہے کہ جو شریک زیادہ کام کرے وہ زیادہ اجرت کا مستحق ہو اور جو شریک کم کام کرے اسے کم اجرت دی جائے لیکن چونکہ دونوں نے کام کی ذمہ داری برابر برابر قبول کی ہے اس لئے کم عمل کرنے والا زیادہ کام کرنے والے کے برابر اجرت کا مستحق ہوگا۔

دوسری نظیر اختلاطِ اموال کا مسئلہ ہے۔ وہ یہ کہ عقد شرکت کے صحیح ہونے کے لئے یہ ضروری نہیں ہے کہ شرکاء اپنا سرمایہ آپس میں ملائیں بلکہ اگر ہر شریک کا سرمایہ اسی کے پاس رہے تو بھی شرکت صحیح ہو جاتی ہے۔

اس کا تقاضا یہ ہے کہ اگر الف کے پاس دراہم ہیں اور ''ب'' کے پاس دینار ہیں اور وہ آپس میں عقد شرکت کرتے ہیں۔ آپس میں مال ملائے بغیر اپنے اپنے مال سے تجارت کرتے ہیں تو بھی حاصل ہونے والے نفع میں دونوں طے شدہ نسبت کے مطابق شریک ہوں گے۔

ان نظائر پر غور کرنے کے بعد یہ بات سامنے آتی ہے کہ شرکت کے اندر یہ ضروری نہیں کہ کسی شریک کو صرف اس کی اپنی رقم پر حاصل ہونے والا منافع ہی دیا جائے بلکہ ایک مرتبہ عقد شرکت کی وجہ سے جب مشترکہ حوض (Pool) وجود میں آگیا تو اس سے حاصل ہونے والا نفع تمام شرکاء کو ملے گا خواہ ان کی رقم کسی مخصوص معاہدے میں استعمال ہوئی یا نہ ہوئی ہو جس طرح شرکۃ الاعمال میں ایک درزی اس کپڑے کی آدھی اجرت کا مستحق ہو جاتا ہے جسے اس نے سیا نہ ہو اور دوسری نظیر میں جب ''الف'' ''ب'' کے ساتھ ایک عقد شرکت میں داخل ہو جاتا ہے چاہے اس نے ابھی تک اپنی رقم مشترکہ حوض میں صرف نہ کی ہو اور پھر بھی یہ ان معاہدوں کے منافع میں اپنے حصے کا حق دار ہوتا ہے جو ''ب'' نے عقد مشترکہ کے نتیجے میں حاصل کئے۔

یہاں ایک اور سوال پیدا ہوتا ہے، وہ یہ کہ شرعاً شرکاء کے درمیان حتمی طور پر نفع اسی وقت تقسیم کیا جاسکتا ہے جب شرکت کے عقد کو مکمل طور پر ختم کردیا جائے۔(۱)

عقد شرکت کے ختم ہونے سے قبل اگر نفع تقسیم کیا جائے تو وہ علی الحساب ہوتا ہے جس کا حساب شرکت کے خاتمے پر کیا جاتا ہے اگر آخر تک وہ نفع برقرار رہے یا بڑھ جائے تو شرکاء کو دیا گیا نفع ان کے پاس رہتا ہے مزید جو بڑھا ہے وہ حساب کر کے دیدیا جاتا ہے لیکن اگر بعد کے تجارتی معاملات میں نقصانات کا سامنا کرنا پڑے یہاں تک کہ ان نقصانات کی وجہ سے اصل سرمایہ ڈوب جائے یا کم ہوجائے تو شرکاء کو دیا گیا نفع واپس لے کر اس کے ذریعے پہلے اصل سرمایہ پورا کیا جاتا ہے اصل سرمائے کی مقدار پوری کرنے کے بعد اگر کچھ بچ جائے تو اسے شرکاء کے درمیان تقسیم کیا جاتا ہے ورنہ وہ نفع سے محروم رہتے ہیں۔

ظاہر ہے کہ بینکوں کے لئے اس طرح حقیقی بنیادوں پر اس طرح نفع تقسیم کرنا بہت مشکل ہے اس لئے کہ بینکوں کے اندر معاملات سال یا چھ ماہ کے وقفے کے بعد ختم نہیں ہوتے بلکہ سالہا سال تک مسلسل چلتے رہتے ہیں تو جب مثلاً ایک سال بعد بینک کے جاری معاملات ختم نہیں ہوتے تو بینک کے لئے ایک سال کی مدت کا یہ حساب لگانا درست نہیں کہ اس عرصے میں کل سرمائے پر کتنا نفع ہوا اور پھر اس کی بنیاد پر اناج یومی (Daily Producets) کے ذریعے منافع تقسیم کرنا بھی صحیح نہیں ہوگا۔

اس کا جواب یہ دیا گیا ہے کہ اگر چہ شرکت کے معاملات کو حقیقی طور پر ختم کرنا

(۱) اس صورت میں اگر سارے اثاثے نقد کی شکل میں ہوں تو انہیں شرکاء کے درمیان ان حصوں کے مطابق تقسیم کیا جاتا ہے لیکن اگر اثاثہ جات سیال شکل میں نہ ہوں تو شرکاء دو باتوں میں سے کسی پر اتفاق کر سکتے ہیں یا تو اثاثہ جات کی تنفیض کرلیں (یعنی بیچ کر نقد میں تبدیل کرلیں) یا انہیں اسی حالت میں تقسیم کرلیں۔

مشکل ہے البتہ یوں کیا جاسکتا ہے کہ ایک متعینہ مدت مثلاً ہر سال کے آخر میں شرکت کو حکمی طور پر ختم کردیا جائے اور پھر اس کی بنیاد پر نفع کی تقسیم ہو البتہ سال ختم ہونے سے پہلے جو نفع شرکاء کو دیا جائے وہ علی الحساب ہو اور مالی سال کے اختتام پر دیکھا جائے کہ اگر انہیں کم نفع دیا گیا ہے تو مزید دے دیا جائے اور اگر زیادہ دیا گیا تھا تو زائد واپس لے لیا جائے۔

یہ سب تفصیل اس وقت ہے جب ڈیپازیٹر کی رقم بینک کے پاس رہے لیکن اگر ڈیپازیٹر اپنا سرمایہ نکال کر جارہا ہو اور بینک کے ایڈوانسز (Advances) میں جامد اثاثہ جات (Fix Assets) جیسے اجارہ وغیرہ دس فیصد سے زیادہ ہوں تو نکلنے والے شریک کو سابقہ اعلان شدہ ریٹ کے حساب سے نفع دیکر حتمی طور پر فارغ بھی کیا جاسکتا ہے فقہی طور پر یہ نکلنے والے شریک کی اپنے حصہ کی بیع ہوگی، بیع کسی بھی قیمت پر ہوسکتی ہے۔ البتہ اگر صرف مرابحہ ہی میں پیسے لگے ہوئے ہیں اور جامد اثاثے (Fix Assets) دس فیصد سے کم ہیں تو پھر حتمی طور پر فارغ نہیں کیا جاسکتا۔

مشارکہ

مشارکہ دراصل شرکت ہی کی ایک قسم ہے کیونکہ اس میں بھی دونوں فریق سرمایہ لگاتے ہیں فرق صرف اتنا ہے کہ اس میں ایک فریق کام کرتا ہے اور دوسرا فریق کام نہیں کرتا، لہذا غرر سے بچنے کے لئے اس کے اندر بھی ان تمام شرائط کا لحاظ رکھنا ضروری ہے جن کا شرکت میں لحاظ رکھنا ضروری ہے اسلئے جن موضوعات پر شرکت کے اندر گفتگو ہوچکی ہے انہیں یہاں نہیں دہرایا جائیگا، البتہ اسلامی بینکاری میں مشارکہ کی ایک نئی قسم مشارکہ متناقصہ (Diminishing Musharakah) متعارف ہوئی ہے اس پر غرر کے حوالے سے ضروری گفتگو ذیل میں کی جاتی ہے۔

مشارکہ متناقصہ (Diminishing Musharakah):

مشارکہ متناقصہ میں سب سے پہلے دو فریق مل کر مشترکہ طور پر کوئی چیز خریدتے ہیں پھر ان میں سے ایک فریق دوسرے فریق کا حصہ تھوڑا تھوڑا کر کے خریدتا ہے اس دوران وہ اس فریق کے مملوکہ حصے کا کرایہ بھی ادا کرتا رہتا ہے پھر جب وہ مکمل حصے خرید لیتا ہے تو وہ سارے اثاثے (Asset) کا مالک بن جاتا ہے، اسلامی بینکوں میں یہ طریقہ مکانات (Homes) کی تمویل کے لئے اختیار کیا جاتا ہے۔

اسلامی بینکوں میں رائج یہ طریقہ کار درج ذیل مراحل میں مکمل ہوتا ہے:

۱) پہلے مرحلے پر بینک اور کلائنٹ مل کر مکان خریدتے ہیں مثلاً بینک مکان کا اسی (۸۰%) فیصد اور کلائنٹ بیس (۲۰%) فیصد خریدتا ہے۔(۱)

۲) بینک اپنا حصہ کلائنٹ کو کرائے پر دے دیتا ہے۔

۳) کلائنٹ بینک سے وعدہ کرتا ہے کہ وہ بینک سے اسکے حصے (Units) خرید لے گا۔

۴) اس وعدے کے مطابق وہ بینک سے اس کے حصے ایک ایک کر کے خریدتا ہے۔

۵) جب تک پورے حصے نہیں خرید لیتا، اس وقت تک بینک کی ملکیت میں موجود حصوں (Units) کا کرایہ ادا کرتا ہے۔

---

(۱) یہاں اس بات کا خیال رکھنا انتہائی ضروری ہے کہ جب کلائنٹ بینک کے پاس ہوم مشارکہ کی سہولت حاصل کرنے آرہا ہو تو وہ مالک مکان سے پہلے سے مکان نہ خرید چکا ہو، اگر اس نے پہلے سے مکان خرید لیا یعنی اس کے اور مالک مکان کے درمیان ایجاب وقبول (Offer & Acceptancp) ہوگیا تو اب بینک درمیان میں نہیں آسکتا۔

مشارکہ کی اس صورت پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ اس میں دوعقد ساتھ ساتھ چل رہے ہوتے ہیں ایک اجارہ کا عقد جسکی وجہ سے کلائنٹ بینک کو کرایہ ادا کرتا ہے دوسرے بیع کا عقد جس کی وجہ سے کلائنٹ بینک سے اس کے مملوکہ حصّے (Units) خریدتا رہتا ہے اور یہ بات پیچھے گذر چکی ہے کہ ایک عقد میں دو معاملات کرنا جائز نہیں کیونکہ اس کی وجہ سے غرر کی خرابی پیدا ہوتی ہے اسلئے یہاں یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ مشارکہ متناقصہ میں مذکورہ خرابی کی وجہ سے اسے ناجائز ہونا چاہئے۔

اس کا جواب یہ ہے کہ ایک عقد کے اندر دو معاملات کے پائے جانے کی وجہ سے عقد اس وقت تک ناجائز ہوتا ہے جب ان میں سے ایک معاملہ دوسرے کے ساتھ مشروط (Conditional) ہو جیسے کوئی شخص یہ کہے کہ میں اپنا مکان تمہیں اس شرط پر کرائے پر دیتا ہوں کہ تم اپنی گاڑی مجھے فروخت کرو، اور اس کی وجہ سے غرر اس طرح پیدا ہوتا ہے کہ عقد کے وقت معلوم نہیں ہوتا کہ دوسرا شخص اسے اپنی گاڑی فروخت کریگا یا نہیں لہذا جب تک دوسرا شخص مستقبل میں اسے اپنی گاڑی فروخت نہ کرے اس وقت کرائے کا عقد مکمل نہیں ہوتا (گویا اس میں ایک عقد کا مکمل ہونا دوسرے عقد پر موقوف ہوتا ہے) جبکہ مشارکہ متناقصہ کے اندر ایسی صورت نہیں کیونکہ یہاں ایک معاملہ دوسرے معاملے کے ساتھ مشروط نہیں لہذا اگر کسی وجہ سے کلائنٹ بینک کے حصوں (Units) کو نہ خریدے یا خریدنا بند کرے تو اس کی وجہ سے اجارہ کا عقد ختم نہیں ہوتا بلکہ بدستور باقی رہتا ہے اور کلائنٹ کرایہ ادا کرنے کا پابند ہوتا ہے اسلئے یہ صورت غرر میں داخل نہیں۔

مضاربت

مضاربت بھی چونکہ دو فریقوں کے درمیان ایک طرح کی شرکت ہے کہ ایک فریق سرمایہ لگاتا ہے اور دوسرا فریق عمل کرتا ہے۔ اسلئے اس میں سرمایہ، مدت اور نفع کے اعتبار سے انہی شرائط کا لحاظ رکھنا ضروری ہے جن کا شرکت میں لحاظ رکھنا ضروری ہے البتہ کچھ باتیں جو صرف مضاربہ سے متعلق ہیں انہیں یہاں ذکر کیا جاتا ہے۔

سروسز میں مضاربہ:

سروسز میں مضاربہ کا مطلب یہ ہے کہ ایک فریق سرمایہ فراہم کرے اور دوسرا فریق اس سرمائے کو عام تجارت میں لگانے کے بجائے کوئی سروس فراہم کرے۔ اسکی ایک کی صورت یہ ہے کہ مثلاً کوئی شخص کسی کو پبلک کال آفس کے لئے ٹیلی فون لے کر دے اور یہ معاہدہ ہو کہ اس سے جو نفع حاصل ہوگا، وہ دونوں کے درمیان طے شدہ نسبت کے مطابق تقسیم ہوگا، اکثر فقہاء کرام اس صورت کو ناجائز کہتے ہیں کیونکہ اس میں رأس المال نقد رقم کے بجائے سامان کی شکل میں ہے اور شرکت کی طرح مضاربت میں بھی رأس المال کا نقود کی شکل میں ہونا ضروری ہے، جبکہ حنابلہ کے نزدیک یہ صورت جائز ہے، اگرچہ ضرورت کے وقت بعض معاصرین نے حنابلہ کے قول کو اختیار کرنے کی گنجائش دی ہے، تاہم بہتر یہ ہے کہ ایسی صورت میں مضاربہ کرنے کے بجائے اجارہ کرلیا جائے کہ مشین حاصل کرنے والا شخص اصل مالک کو متعین رقم کرائے کے طور پر دیتا رہے، یہ صورت بآسانی قابل عمل ہے۔

رہن (Mortgage)

کسی جائز حق کی وصولی کیلئے کسی چیز کو روکنا تا کہ اس کے ذریعے حق وصول کرنا آسان ہو، رہن کہلاتا ہے۔

آج کل کی تجارت اور بینکوں کے معاملات میں قرضہ کی وصولیابی کو یقینی بنانے کے لئے مختلف طرح کی ضمانتیں (Guaranties) لی جاتی ہیں، ان میں سے ایک قسم رہن (Mortgage) ہے۔

عقدِ رہن کی ایک خاص بات یہ ہے کہ یہ عقدِ تبرع بھی ہے اور عقدِ معاوضہ بھی، اس میں اس اعتبار سے عقدِ تبرع والا پہلو ہے کہ اس میں رہن کے طور پر دی جانے والی چیز کسی چیز کا عوض نہیں ہوتی بلکہ جونہی مقروض قرض ادا کر دیتا ہے وہ اپنا رہن واپس لے لیتا ہے اور اس اعتبار سے یہ عقد معاوضہ کے مشابہ ہے کہ اگر وہ قرضہ ادا نہ کرے تو قرض خواہ کو یہ حق حاصل ہوتا ہے کہ اسے بیچ کر اپنا قرضہ وصول کرے۔

عقد تبرع کے اندر تو غرر کا پایا جانا مضر نہیں (جیسا کہ اس کی تفصیل آگے انشورنس کے ذیل میں آنے والی ہے) جبکہ عقد معاوضہ کے اندر غرر آ جانے سے معاملہ ناجائز ہو جاتا ہے اور چونکہ اس کی زیادہ مشابہت عقد معاوضہ کے ساتھ ہے کیونکہ:

۱) رہن رکھوانے والا (Mortgagor) بالکل بلاعوض رہن نہیں رکھواتا بلکہ وہ اس کے بدلے میں دوسرے فریق سے قرضہ یا فنانس حاصل کرتا ہے۔

۲) رہن رکھنے والا (Mortgagee) اسے اپنے کسی ذاتی مفاد کے لئے استعمال نہیں کرسکتا بلکہ صرف قرضہ کی وصولی تک اپنے پاس رکھ سکتا ہے، قرضہ وصول ہونے کے فوراً رہن بعد اصل مالک کولوٹانا ضروری ہے۔

اسلئے اس کے اندر ان شرائط کی پابندی ضروری ہے جن کی بیع کے صحیح ہونے کے لئے پابندی کرنا ضروری ہے، مثلاً:

۱۔ مرھونہ چیز کے اندر ان تمام شرائط کا ہونا ضروری ہے جن کا مبیع (Subject Matter) کے اندر ہونا ضروری ہے (تفصیل حصہ اول میں گذر چکی ہے)

۲۔ اس کی مستقبل کی طرف اضافت بھی نہیں کی جاسکتی اور اسے معلق بھی نہیں کیا جاسکتا۔(۱)

البتہ چونکہ اسکی مشابہت کسی درجے میں عقد تبرع سے بھی ہے، اسلئے اس میں ایک اور شرط کا پایا جانا بھی ضروری ہے جو عقود تبرع کی تکمیل کیلئے ضروری ہوتی ہے اور وہ ہے ''قبضہ''۔ عقود معاوضات تو محض ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) سے مکمل ہوجاتے ہیں جبکہ عقود تبرع کے اندر ایجاب وقبول کے علاوہ قبضہ (Possession) کا پایا جانا بھی شرط ہے، عقد تبرع سے مشابہت کی وجہ سے یہ ضروری ہے کہ رہن مرتہن (Mortgagee) کے قبضہ میں آجائے خواہ حقیقی قبضہ (Physical Possession) ہو یا حکمی قبضہ (Constructive Possession)

(۱) اضافت اور معلق کرنے کی تفصیل حصہ اوّل میں عقد معلق اور عقد مضاف کے عنوان میں گذر چکی ہے۔

رہن میں حکمی قبضہ کی صورت یہ ہے کہ مرہونہ چیز کے کاغذات مرتہن کے پاس رکھوادیئے جائیں چنانچہ رہن سائل (Floating Mortgage) جس میں کلائنٹ مرھونہ چیز مثلاً مشینری یا گاڑی وغیرہ کے صرف کاغذات بینک کے پاس رکھوادیتا ہے، شرعاً جائز ہے اسے چارج (Charge) پیدا (Creat) کرلینا بھی کہتے ہیں۔

بیمہ(Insurance)

بیمہ (انشورنس) دراصل دو اطراف کے درمیان ہونے والا ایک ایسا عقد (Contract) ہے جس میں ایک جانب سے کچھ رقم دی جاتی ہے اور دوسری جانب سے اس رقم کے بدلے پہلی جانب کو ممکنہ طور پر پیش آنے والے خطرات اور حادثات کی تلافی کی ضمانت دی جاتی ہے۔

انشورنش کے عقد میں بنیادی طور پر دو فریق ہوتے ہیں:

ا۔انشورر (Insurer) انشورنس کرنے والی کمپنی۔

۲۔انشورڈ (Insured) وہ شخص جو انشورنس کراتا ہے۔

یہ الگ بات ہے کہ انشورنس کمپنی کے بہت سارے کلائنٹس ہوتے ہیں اور ان کی وجہ سے ایک بہت بڑا حوض (Pool) وجود میں آجاتا ہے لیکن ایک ایگریمنٹ میں صرف دو فریق ہوتے ہیں ایک انشورر اور دوسرا انشورڈ۔

انشورر یہ وعدہ کرتا ہے کہ اگر اسے انشورڈ اتنا پریمیم ادا کرے تو وہ اس کے بدلے میں اسے اتنی رقم کی پالیسی فراہم کرے گا (یعنی اتنی رقم کی حد تک اس کے

نقصانات کو تحفظ فراہم کرے گا) اور انشورڈ اس پالیسی کے بدلے میں پریمیم ادا کرتا ہے اس طرح ایک خرید وفروخت کا معاملہ وجود میں آجاتا ہے جس میں انشورڈ پریمیم کے بدلے پالیسی خریدتا ہے جبکہ انشورنس کمپنی پالیسی فروخت کرتی ہے مثلاً زید دس لاکھ روپے کی گاڑی خریدتا ہے وہ چاہتا ہے کہ اس کی یہ گاڑی ہر قسم کے نقصانات سے محفوظ رہے اگر وہ حادثے میں تباہ ہوجائے تو اسے اس کے بدلے اس کی قیمت مل جائے تاکہ وہ اس سے دوسری گاڑی خرید سکے اور اگر حادثے میں اس کے کسی حصے کو نقصان پہنچے تو اسکی تلافی بھی ہوجائے اس مقصد کے لئے وہ ایک انشورنس کمپنی کے پاس جاتا ہے وہ کمپنی اسے کہتی ہے کہ اگر آپ اتنی متعین رقم مثلاً چالیس ہزار سالانہ ہمیں ادا کریں تو ہم اس بات کی ضمانت دیتے ہیں کہ ہم آپ کی گاڑی کے ہر قسم کے نقصانات کی تلافی کریں گے زید کمپنی سے معاملہ کرلیتا ہے۔ گویا وہ کمپنی کو سالانہ چالیس ہزار روپے اس شرط پر دیتا ہے کہ اگر اس کی گاڑی تباہ ہوگئی تو کمپنی اسے دس لاکھ دے گی یا جتنا نقصان ہوگا کمپنی اسے برداشت کرے گی یہ صورت جنرل انشورنس کی ہے۔

اگر لائف انشورنس ہو تو اس میں کمپنی اپنے ڈاکٹر کے ذریعے بیمہ کے طالب کا معائنہ کراتی ہے ڈاکٹر اس کی جسمانی حالت دیکھ کر اندازہ لگاتا ہے کہ اگر کوئی ناگہانی آفت پیش نہ آئی تو یہ شخص اتنے سال مثلاً بیس سال زندہ رہ سکتا ہے، ڈاکٹری رپورٹ پر کمپنی بیس سال کیلئے اس کی زندگی کا بیمہ کرلیتی ہے اس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ بیمہ کمپنی کے طالب کے لئے ایک متعینہ رقم مثلاً دس لاکھ روپے مقرر کردیتی ہے جسے بیمہ دار (انشورڈ) ایک متعینہ مدت مثلاً بیس سال میں بالاقساط ادا کرتا ہے جب انشورڈ اتنی مدت تک قسطوں کے ذریعہ دس لاکھ ادا کردیتا ہے تو بیمہ مکمل ہوجاتا ہے۔

اب اگر بیس سال کی مدت پوری ہونے کے بعد بھی وہ شخص زندہ رہے تو کمپنی

اسے دس لاکھ اور کچھ مزید رقم دیتی ہے لیکن اگر وہ مذکورہ مدت سے پہلے فوت ہو جائے خواہ طبعی موت سے یا کسی حادثہ وغیرہ سے تو کمپنی اس کے پسماندگان میں سے جسے وہ نامزد کردے یا اگر نامزد نہ کرے تو اس کے قانونی ورثاء کو پوری رقم مع کچھ زائد رقم کے ادا کرتی ہے۔

زندگی کا بیمہ تو پورے جسم کا ہوتا ہے لیکن اب انفرادی طور پر مختلف اعضاء کے بیمہ کا رواج بھی ہوگیا ہے مثلاً ہاتھوں کا بیمہ، سر کا بیمہ، ٹانگوں کا بیمہ وغیرہ، اس کا طریقہ کار بھی وہی ہوتا ہے جو زندگی کے بیمہ کا ہوتا ہے۔

انشورنس کے عقد میں کون کون سی خرابیاں ہیں؟

انشورنس کی حقیقت پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ اس میں درج ذیل تین خرابیاں نمایاں طور پر پائی جاتی ہیں:

۱۔ربا (Interest)

۲۔قمار (Gambling)

۳۔غرر (Uncertainty)

اس کے علاوہ بعض علماء نے ایک اور خرابی بھی ذکر کی ہے اور وہ ہے ''بیع الکالی بالکالی'' (یعنی ادھار کو ادھار کے بدلے فروخت کرنا) جو کہ شرعاً ناجائز ہے۔

ذکر کردہ خرابیوں میں سے پہلی دوسری اور چوتھی خرابی کا تعلق چونکہ ہمارے موضوع سے براہ راست نہیں اس لئے ہم ان کی تفصیلات ذکر کرنے کے بجائے ''غرر'' کا ذکر کرنے پر اکتفاء کرتے ہیں۔(۱)

---

(۱) البتہ ان کی اجمالی حقیقت یہ ہے کہ چونکہ مروجہ انشورنس عقد معاوضہ ہے اس لئے اس میں کم پریمیم کے بدلے میں زیادہ رقم کی پالیسی خریدنا ایسا ہے جیسے کم رقم اس شرط پر دینا کہ اس کے بدلے میں زیادہ رقم ملے اور یہی سود ہے۔ بیع الکالی بالکالی (ادھار کے بدلے ادھار کی بیع) کی خرابی (بقیہ اگلے صفحہ پر۔۔۔۔۔۔)

غرر کا جائزہ:

انشورنس کے اندر غرر کی خرابی اس طرح موجود ہے کہ انشورنس کے اندر جس خطرے کی حفاظت کے لئے معاملہ کیا جاتا ہے اس کا پایا جانا غیر یقینی ہوتا ہے گویا اس واقعہ کے وجود میں غیر یقینی کیفیت (Uncertainty) ہوتی ہے اور ایسا غرر جو کسی چیز کے وجود اور ذات میں پایا جائے غرر فاحش کہلاتا ہے، پھر صرف اتنی بات نہیں کہ صرف ذات کے اعتبار سے غرر ہوتا ہے بلکہ اور بھی غرر کے بہت سے پہلو ہوتے ہیں مثلاً یہ کہ اگر وہ حادثہ واقع ہوا تو کب ہوگا اور یہ بھی معلوم نہیں ہوتا کہ اس حادثے سے کتنا نقصان ہوگا، پوری گاڑی تباہ ہوجائیگی یا اس کے کچھ حصوں کو نقصان پہنچے گا اگر حصوں کو نقصان پہنچا تو وہ تھوڑا ہوگا یا زیادہ وغیرہ وغیرہ، غرضیکہ انشورنس کے اندر بہت سے پہلوؤں کے اعتبار سے غرر پایا جارہا ہوتا ہے اور چونکہ مروجہ انشورنس ''عقد معاوضہ'' کی ایک قسم ہے اسلئے اس میں پایا جانے والا غرر اس کو ناجائز کردیتا ہے۔(۱)

بقیہ گذشتہ صفحہ ------اس طرح ہے کہ پالیسی ہولڈر اپنے پریمیم کی اقساط فوراً جمع نہیں کراتا بلکہ آئندہ آنے والے وقتوں میں دیتا ہے اور اسکے بدلے میں اسے پالیسی بھی مستقبل میں ملتی ہے گویا دونوں عوضوں کو ادھار رکھ کر بیع کی جاتی ہے اور یہی بیع الکالی بالکالی ہے جو کہ شرعاً ناجائز ہے اور قمار اس طرح ہے کہ قمار کی حقیقت یہ ہے کہ ''کسی بھی معاملے کے اندر نفع اور نقصان کو کسی غیر یقینی واقعہ کے ساتھ معلق کیا جائے او ریہاں پر پالیسی ہولڈر کا نفع (یعنی اصل رقم سے زیادہ پالیسی مل جانا) یا نقصان (یعنی کچھ نہ ملنا) ایک ایسے واقعے کے ساتھ معلق ہوتا ہے جس کا مستقبل میں پیش آنا یقینی نہیں۔

(۲) یہاں اس بات کی وضاحت ضروری ہے کہ آج کل مروجہ انشورنس کمپنی کے لوگ بعض دفعہ لوگوں کے ہاتھ میں ایک پمفلٹ تھما دیتے ہیں جس میں بعض حضرات کی طرف یہ منسوب کیا گیا ہے کہ وہ انشورنس کے جواز کے قائل تھے، ان میں حضرت مفتی کفایت اللہ دہلوی رحمۃ اللہ علیہ کا نام بھی مذکور ہے ان کی طرف یہ نسبت کس قدر صحیح ہے اس کے بارے میں حضرت مفتی محمد شفیع رحمہ اللہ علیہ اپنی کتاب (بقیہ اگلے صفحہ پر---)

کیا مروجہ انشورنس کو ضرورت کی وجہ سے جائز کہا جا سکتا ہے؟

اس حقیقت سے انکار نہیں کیا جا سکتا کہ انشورنس اس وقت ہماری کاروباری زندگی کا لازمی حصہ بن چکا ہے جسکی وجہ سے قدم قدم پر ہمیں اس سے واسطہ پڑتا ہے۔

بعض لوگوں کا خیال ہے کہ اگر ملک میں اسلامی حکومت ہو اور وہ کفالت عامہ کے تمام فرائض سرانجام دے رہی ہو مثلاً بیروزگار لوگوں کو وظائف دے رہی ہو، تعلیم پر پورا خرچ کر رہی ہو، یتیم بچوں کی پرورش کا انتظام کر رہی ہو اسی طرح اگر کسی کو نقصان کا سامنا کرنا پڑے تو اس کی تلافی کا انتظام کر رہی ہو وغیرہ، تو پھر مروجہ انشورنس کی ضرورت باقی نہیں رہتی، موجودہ حالت میں انشورنس کی اہمیت اس وجہ سے بڑھ گئی ہے کہ ہمارے ہاں ایسی اسلامی حکومت کا کوئی عملی وجود نہیں جو کفالت عامہ کی ذمہ داریاں پوری کر رہی ہو۔

بقیہ گذشتہ صفحہ۔۔۔۔۔۔۔''بیمہ زندگی'' ص:۱۵، میں یوں رقم طراز ہیں: ''عرصہ دراز ہوا کہ احقر سے ایک بیمہ کمپنی کے کسی ایجنٹ نے بیمہ کے جواز اور عدم جواز کا سوال کیا ان کے پیش نظر تو صرف اتنا تھا کہ میری طرف سے کوئی حرف جواز ہاتھ آجائے تو وہ اسے مسلمانوں کو بیمہ کرانے کی ترغیب واشتہار اور اپنے کاروبار کی ترقی کا ذریعہ بنائیں جیسا کہ ان کی دی ہوئی کتاب میں دوسرے بہت سے علماء کے ایسے ہی کلمات کو بطور اشتہار انہوں نے استعمال کیا ہوا تھا اور حضرت مفتی کفایت اللہ صاحب دہلوی رحمۃ اللہ علیہ کی طرف منسوب کر کے جو عبارت لکھی ہوئی تھی اس میں درمیان سے ایک پوری سطر کاٹ کر نقطے لگائے ہوئے تھے جس سے معلوم ہوتا تھا کہ مفتی صاحب موصوف نے کمپنی کی منشاء کے خلاف کوئی بات لکھی تھی اس لئے اس کو درمیان سے حذف کر دیا گیا ہے مگر دیانت کا اتنا پہلو بھی غنیمت نظر آیا کہ درمیان سے ایک سطر کی خالی جگہ میں نقطے لگا کر اتنا بتلا دیا تھا کہ مفتی صاحب کی عبارت مسلسل نہیں ہے مگر کچھ عرصے بعد دیکھا کہ:

بگولے اسلئے منڈلا رہے ہیں میرے مدفن پر
کہ یہ دھبہ بھی کیوں باقی رہے صحرا کے دامن پر

رفتہ رفتہ دیانت کا یہ ہلکا اثر بھی ختم ہوا اور اب جو پمفلٹ شائع ہوئے ان میں عبارت کو مسلسل کر کے چھاپ دیا گیا، انا للہ وانا الیہ راجعون۔

یہ بات اگر چہ ایک حد تک درست ہے اور اگر واقعۃً اسلامی حکومت کفالتِ عامہ کے فرائض انجام دے تو بہت سے شعبوں میں خصوصاً لائف انشورنس کے معاملے میں مروجہ انشورنس کی اس قدر ضرورت محسوس نہیں ہوتی لیکن مروجہ انشورنس کی اہمیت کی ایک بہت بڑی وجہ جدید تجارت ہے۔ آج کل اتنے بڑے بڑے پیمانوں پر تجارتیں وجود میں آچکی ہیں کہ بسا اوقات کسی تجارت میں عوام کا سرمایہ بھی ہوتا ہے اور حکومت بھی اپنا پیسہ لگاتی ہے اور اس کا دائرہ اتنا وسیع ہوتا ہے کہ ایسی صورت میں اسلامی حکومت کے لئے بھی انشورنس کے تمام فوائد مہیا کرنا آسان نہیں ہوتا اسلئے یہ کہنا پڑے گا کہ عصر حاضر میں انشورنس کی ضرورت اپنی جگہ برقرار ہے۔

اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ کیا موجودہ دور میں انشورنس کے اندر موجود خرابیوں کے باوجود ضرورت کے پیش نظر اسے اختیار کرنے کی اجازت دی جا سکتی ہے یا نہیں؟

اس کا جواب یہ ہے کہ شریعت مطہرہ میں جس ضرورت کے پائے جانے پر حرام کام کرنے کی اجازت دی گئی ہے اس کا مفہوم وہ نہیں جو اردو زبان میں لفظ ''ضرورت'' کا مفہوم ہے بلکہ شریعت کے نزدیک حرام کا ارتکاب کرنے کے لئے صرف وہ ضرورت معتبر مانی گئی ہے کہ اگر اس کا ارتکاب نہ کیا جائے تو (بھوک، ننگے پن یا بیماری کی وجہ سے) جان یا کسی عضو کے ہلاک ہونے کا خوف ہو اور اس حرام چیز کے علاوہ کوئی اور حلال چیز، بھوک مٹانے، علاج کرانے یا پہننے کے لئے نہ ہو تو یہ اضطرار یا مجبوری کی حالت کہلاتی ہے، ایسی صورت میں اگر کوئی شخص اس چیز کو برا سمجھتے ہوئے اور دین کی اطاعت برقرار رکھتے ہوئے وہ چیز بقدر ضرورت استعمال کرے تو شریعت میں اس کی گنجائش ہے جیسے جان کی ہلاکت کے خوف سے صرف اتنی مقدار میں خنزیر کا گوشت کھانا کہ جس سے جان بچ جائے۔(۱)

(۱) غمز عیون البصائر علی الأشباہ والنظائر (۲۵۲/۱)

ظاہر ہے کہ انشورنس کے کاروبار میں اس درجہ ضرورت نہیں پائی جاتی کہ اگر اسے بند کردیا جائے تو جان کی ہلاکت کا یا اعضاء کے تلف ہونے کا اندیشہ ہو، اسلئے نظریۂ ضرورت کے تحت اسے جائز قرار نہیں دیا جاسکتا خصوصاً ایسی صورت میں تو اسے جائز کہنے کی ہرگز کوئی بنیاد نہیں جبکہ اس کا شرعی متبادل بھی موجود ہو۔

اب ہم اس بات کا جائزہ لیتے ہیں کہ کیا موجودہ حالات میں انشورنس کا کوئی ایسا تصور یا عملی وجود پایا جاتا ہے جو مذکورہ بالا خرابیوں سے پاک ہو، تاکہ اسے شرعی متبادل کے طور پر اختیار کیا جاسکے۔

شرعی متبادل:

مروجہ انشورنس کا شرعی متبادل بیان کرنے سے پہلے یہاں چند باتوں کا ذکر کرنا ضروری ہے:

۱) مروجہ انشورنس کے بنیادی طور پر دو پہلو ہیں:

الف: اس کا نظریہ (Concept)

ب: اس کی عملی صورت (Practise)

متبادل بیان کرنے سے پہلے ہمیں یہ دیکھنا ہوگا کہ انشورنس کا نظریہ اسلام سے متصادم ہے یا اس کی عملی صورت کے اندر کوئی خرابی ہے یا دونوں چیزیں خلاف شریعت ہیں؟

انشورنس کا نظریہ یہ ہے کہ معاشرے کے افراد کو جن خطرات کا سامنا ہوتا ہے اسے برداشت کرنے کا بوجھ صرف مصیبت زدہ آدمی پر ڈالنے کے بجائے بہت سارے لوگوں پر ڈالا جائے تاکہ اس خطرے کو آسانی سے برداشت کیا جاسکے، مثال کے طور پر ایک ہزار آدمی انشورنس کراتے ہیں ان میں سے ہر آدمی دس دس ہزار روپے جمع کراتا

ہے پھران میں سے کسی ایک آدمی کوایسا خطرہ پیش آجاتا ہے جس کی وجہ سے اس کا ایک لاکھ روپے کا نقصان ہوجاتا ہے تو اب اگر صرف یہی آدمی یہ سارا نقصان برداشت کرے تو اسکے لئے کافی مشکل ہے لیکن اگر اس کے بجائے ہزار آدمی مل کر اس کو برداشت کریں تو زیادہ آسان ہے۔

جہاں تک اس نظریئے کا تعلق ہے تو شرعاً اس میں کوئی خرابی نہیں پائی جاتی بلکہ یہ نظریہ شرعاً پسندیدہ اور مستحسن نظریہ ہے اور اسکی نظیر خود آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم اور صحابہ کرام کے عمل سے ملتی ہے چنانچہ قبیلہ اشعر کے لوگوں کا یہ عمل روایات میں آتا ہے کہ میدان جنگ میں یا شہر میں رہتے ہوئے جب ان کے کھانے کا سامان ختم ہونے لگتا تو وہ سب اپنا اپنا کھانا جمع کرتے اور پھر ایک برتن کے ذریعے برابر برابر تقسیم کر لیتے، رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ان کے اس عمل کی تعریف کرتے ہوئے فرمایا:

فهم منّي وأنا منهم(۱)

پس وہ مجھ سے ہیں اور میں ان سے ہوں۔

یہ روایت بتلاتی ہے کہ قبیلہ اشعر کے لوگ یہ کام اس وقت کرتے جب سامان خوردونوش ہر ایک کے پاس اتنا نہیں ہوتا تھا کہ آنے والے خطرے (بھوک) کا مقابلہ کرسکے، بلکہ صورت حال یہ ہوتی کہ کسی کے پاس کم ہوتا یا بالکل نہیں ہوتا اور کسی کے پاس ضرورت کی مقدار ہوتی یا اس سے زائد ہوتا لیکن جب مجموعی طور پر تمام حضرات اپنی طرف سے خوراک جمع کرتے تو بھوک کے خطرے میں مبتلا شخص کی پریشانی دور ہوجاتی، اور اس کی اس پریشانی کا بوجھ جب بہت سارے افراد پر ڈالا جاتا تو ان کے لئے اسے برداشت کرنا بھی آسان ہوجاتا ورنہ اگر صرف خطرے میں مبتلا شخص ہی اپنی پریشانی کے ازالہ کے لئے کوشش کرتا تو اسے زیادہ مشقت کا سامنا کرنا پڑتا۔

(۱) الصحیح البخاری، کتاب الشركة، باب الشركة في الطعام والنهد.

یہی نظریہ انشورنس کے معاملے میں پایا جاتا ہے اسلئے یہ نظریہ تو درست ہے البتہ اس کے مروجہ نظام میں عملی طور پر خرابیاں پائی جاتی ہیں جن کی وجہ سے اسے ناجائز کہا گیا ہے لہذا اگر عملی پہلو کے اندر موجود خرابیوں کو دور کردیا جائے تو بعینہ انشورنس کے نظریئے کو اپناتے ہوئے شرعی متبادل تلاش کیا جاسکتا ہے۔

۲۔ کسی بھی معاملہ کا شرعی متبادل تلاش کرنا اس وقت ضروری ہوتا ہے جب حالات وواقعات سے اس کی ضرورت محسوس کی جارہی ہو لیکن اگر وہ چیز ایسی ہے کہ معاشرے کی ضروریات اس سے وابستہ نہیں یا اگر وہ ایسے نظریئے پر مبنی ہے جس کی شریعت حوصلہ افزائی نہیں کرتی تو بھی اس کے متبادل کی تلاش ضروری نہیں رہتی۔

انشورنس کے متعلق ہماری گزشتہ گفتگو سے یہ بات سامنے آچکی ہے کہ انشورنس ہمارے معاشرے کا ایک ضروری حصہ بن چکا ہے لہذا اسکا اسلامی متبادل تلاش کرنا نہ صرف جائز بلکہ ضروری ہے۔

کیا شرعی متبادل کمرشل بنیادوں پر ہوسکتا ہے یا نہیں؟

شرعی متبادل کی ایک بنیادی صورت تو یہ ہے کہ چند افراد مل کر ایک گروپ انشورنس بنالیں جس میں یہ لوگ عطیات (Donations) جمع کراتے رہیں اور ان عطیات سے مخصوص لوگوں کے خطرات کا ازالہ کیا جائے اس کی حقیقت ایسی ہوگی جیسے قبیلہ اشعر کا وہ طرز عمل جو پیچھے بیان ہوچکا ہے لیکن مسئلہ یہ ہے کہ اس طرح نان کمرشل انشورنس سے ہماری بعض ضروریات تو پوری ہوسکیں گی لیکن بڑی تجارتی ضروریات اس وقت تک پوری نہیں ہوں گی جب تک ایسا اسلامی متبادل تیار نہ کیا جائے جو ہر آدمی کی ضرورت پورا کرسکتا ہو اور ہر شخص اس سے فائدہ اٹھا سکتا ہو۔

ظاہر ہے کہ اتنے بڑے پیمانے پر انشورنس کمپنیوں کے قیام کے لئے کسی کا ذاتی فائدہ ڈالنا ضروری ہے ورنہ کوئی بھی انشورنس کمپنی بنانے کے لئے تیار نہ ہوگا لہذا

معلوم ہوا کہ اسلامی متبادل بھی کمرشل بنیادوں پر ہوگا لیکن پھر یہی سوال اٹھتا ہے کہ انشورنس کے اندر قمار، غرراور ربا کی خرابیاں تو اسے کمرشلائز کرنے کی وجہ سے پیدا ہوئی تھیں جب اسلامی متبادل بھی کمرشل بنیادوں پر ہوگا تو اس میں بھی یہی خرابیاں دوبارہ آجائیں گی تو ان خرابیوں سے بچنے کا کیا طریقہ ہوگا تو اس کا جواب یہ ہے کہ ان خرابیوں سے بچنے کی صورت یہ ہے کہ انشورنس ایگریمنٹ کے موجودہ ڈھانچے کے اندر تبدیلی پیدا کی جائے۔

دومتبادل:

یہ بات پیچھے بیان ہوچکی ہے کہ مروجہ انشورنس کا معاملہ درحقیقت خرید وفروخت کا ایک معاملہ ہے جس میں پالیسی ہولڈر (انشورڈ) پالیسی خریدتا ہے اور اسکے بدلے اقساط ادا کرتا ہے جبکہ انشورنس کمپنی اقساط کے بدلے میں متعینہ پالیسی فروخت کرتی ہے خرید وفروخت کے اس ڈھانچے کی وجہ سے ساری خرابیاں پیدا ہوئیں، شرعی متبادل میں اس ڈھانچے کو تبدیل کیا جائے گا۔

اس سلسلے میں اب تک کئی گئی کوششوں کے نتیجے میں دوطرح کے متبادل وجود میں آچکے ہیں پہلا متبادل ''تبرع'' (Donation) کی بنیاد پر ہے جبکہ دوسرا متبادل ''وقف'' کی بنیاد پر ہے۔

پہلا متبادل قدم بہ قدم:

پہلے متبادل کی بنیاد تبرع (Donation) پر ہے جس میں پالیسی ہولڈر اپنی رقوم عطیات کے طور پر اسلامی انشورنس (۱) (تکافل) کمپنی کے پاس جمع کراتے ہیں اس کا مختصر طریقہ کار حسب ذیل ہے:

(۱) شرعی بنیادوں پر انشورنس کا کام کرنے والی کمپنیوں کو تکافل کمپنیوں کا نام دیا گیا اور اسلامی انشورنس کو ''تکافل'' کا۔

عام انشورنس کی طرح تکافل میں بھی ایک کمپنی وجود میں آتی ہے جو اس تکافل کے معاملات کو منظم کرتی ہے اس کے اندر لوگوں کو تکافل پالیسی حاصل کرنے کی ترغیب دی جاتی ہے اس سے کمپنی کا مقصد نفع کمانا اور تکافل حاصل کرنے والوں کا مقصد ممکنہ نقصان سے تحفظ حاصل کرنا ہوتا ہے عام انشورنس کی طرح تکافل میں بھی مختلف خطرات والے لوگوں کے الگ الگ گروپ بنائے جاتے ہیں جنہیں ایک جیسی پالیسی کا اجراء کیا جاتا ہے۔

اس مرحلے پر عام انشورنس کمپنی اور تکافل کمپنی کے درمیان فرق یہ ہوتا ہے کہ عام انشورنس کے اندر انشورنس اور پالیسی ہولڈر دو فریق ہوتے ہیں جبکہ یہاں تین فریق ہوتے ہیں:

۱۔ تکافل کمپنی، اس کی حیثیت امین (Trustee) اور منتظم (Arranger) کی ہوتی ہے۔

۲۔ پالیسی ہولڈر، وہ شخص جو خطرے کے ازالے کے لئے پالیسی لیتا ہے۔

۳۔ وہ حوض (Pool) جو مختلف لوگوں کے عطیات سے مل کر وجود میں آتا ہے اور تکافل کمپنی اس کی منتظم ہونے کے فرائض سرانجام دیتی ہے اس کی مالک نہیں ہوتی، عام انشورنس میں انشورنس کمپنی اس کی مالک ہوتی ہے اسلئے اس کا کوئی الگ وجود تصور نہیں کیا جاتا۔

تکافل کمپنی پول کے منتظم ہونے کی حیثیت سے درج ذیل فرائض سرانجام دیتی ہے:

۱۔ اس پول کے لئے پریمیم جمع کرتی ہے مختلف لوگوں کو اس پول میں رقم جمع

کرانے کی ترغیب دیتی ہے اور مختلف قسم کے خطرات کی بنیاد پر مختلف قسم کی پالیسیاں تیار کرتی ہے۔

۲۔ جب پول تیار ہو جائے تو پھر تکافل کمپنی اسے دو طرح سے منظم کرتی ہے۔

الف: اگر کسی پالیسی ہولڈر کو کوئی خطرہ پیش آجائے تو اس سے اس کا ثبوت لے کر اس فنڈ (پول) سے تکافل کی رقم ادا کرتی ہے۔

ب: اگر اس کے اندر کوئی حصہ سرمایہ کاری کے لئے رکھا گیا مثلاً مضاربہ کے لئے تو وہ اس کی بنیاد پر سرمایہ کاری کرے گی اس میں کمپنی کی حیثیت ''مضارب'' کی ہوگی، آج کل عام طور پر تکافل کے اندر سرمایہ کاری کے لئے کافی حصہ رکھا جاتا ہے۔

اس طرح اس مرحلے پر کل چار قسم کے معاملات (عقود) وجود میں آتے ہیں:

۱۔ امانت کا عقد جو تکافل کمپنی اور ہر پالیسی ہولڈر کے درمیان ہوا، یہ عقد اس طرح وجود میں آتا ہے کہ پالیسی ہولڈر اپنی رقم کمپنی کے پاس بطور امانت جمع کراتا ہے کمپنی اس رقم کی امین ہوتی ہے۔

۲۔ انتظام وانصرام کا معاملہ، کہ کمپنی اس فنڈ کے منتظم ہونے کی حیثیت سے اس کا انتظام وانصرام تفصیل بالا کے مطابق کرتی ہے۔

۳۔ سرمایہ کاری والے حصے کے اندر مضاربت کا عقد: اس میں کمپنی مضارب ہوتی ہے جبکہ تمام پالیسی ہولڈرز کے فنڈز سے وجود میں آنے والا پول رب المال ہوتا ہے۔ یہاں پر اس پول کی حیثیت شخص قانونی کی ہے۔

۴۔ شرکت کا عقد: پالیسی ہولڈرز جمع ہونے والے فنڈ کے اندر ایک دوسرے کے شریک (Partners) ہوتے ہیں۔

گویا اسلامی انشورنس کئی معاملات کا مجموعہ ہوتا ہے جبکہ مروجہ تجارتی انشورنس

میں اس مرحلہ پر صرف ایک عقد وجود میں آتا ہے یعنی خرید وفروخت کا عقد۔

اس فرق کو ہم یوں بھی بیان کرسکتے ہیں کہ مروجہ انشورنس میں انشورنس کمپنی پالیسی ہولڈر سے رقم لینے کے بعد اس پر پردہ ڈال دیتی ہے۔رقم جمع کرنے والوں کو یہ معلوم نہیں ہوتا کہ ان کی یہ رقم کہاں جائیگی ، کہاں خرچ ہوگی اس سے جائز سرمایہ کاری ہوگی یا سودی کاروبار ہوگا وغیرہ وغیرہ جبکہ اسلامی انشورنس کے اندر ساری صورتحال ہر پالیسی ہولڈر کے سامنے واضح ہوتی ہے کہ اس میں تکافل کمپنی پہلے امین کی حیثیت سے رقم وصول کرتی ہے اسے پول میں ڈالتی ہے مینجر ہونے کی حیثیت سے اس کا انتظام کرتی ہے اور پالیسی ہولڈرز کے مضارب ہونے کی حیثیت سے سرمایہ کاری کرتی ہے اور اپنے نفع کا متناسب حصہ لے کر پول کے ذریعے واپس پالیسی ہولڈرز کے درمیان تقسیم کردیتی ہے۔

ایک اشکال اور اس کا جواب:

البتہ یہاں ایک سوال پیدا ہوتا ہے کہ مروجہ انشورنس کے اندر بھی تو یہی ہوتا ہے۔وہاں بھی پالیسی ہولڈر کا جذبہ یہ ہوتا ہے کہ اس کے پریمیم سے دوسروں کا نقصان پورا کیا جائے لیکن اگر اسکا نقصان ہو جائے تو اسے بھی پورا کیا جائے اور انشورنس کمپنی بھی یہی کہتی ہے کہ اگر آپ کو آپ کے پیسے واپس نہیں ملے تو اس کا یہ مطلب نہیں کہ انشورنس کمپنی نے آپ کے پیسے رکھ لئے ہیں بلکہ آپ کے پیسے دراصل کسی اور کے مالی نقصان کی تلافی کے لئے استعمال ہوئے ہیں تو جب اسلامی انشورنس میں نتیجے کے اعتبار سے وہی کچھ ہوا جو مروجہ انشورنس میں ہورہا ہے تو پھر ایک جائز اور دوسرا ناجائز کیوں؟

اس کا جواب یہ ہے کہ بظاہر دیکھنے میں یونہی محسوس ہورہا ہے لیکن درحقیقت ایسا ہے نہیں بلکہ دونوں کے درمیان بہت بڑا فرق ہے وہ یہ کہ مروجہ انشورنس میں پالیسی ہولڈر کے مالی نقصان کو پورا کرنا کمپنی کی ذمہ داری ہوتی ہے لیکن اسلامی انشورنس میں

کمپنی کی حیثیت ٹرسٹی اور مینجر کی ہے، پالیسی ہولڈر کے نقصان کو پورا کرنا اس کی ذمہ داری نہیں بلکہ نقصان پورا کرنے کی ذمہ داری پالیسی ہولڈر کے تبرعات سے وجود میں آنے والے حوض (Pool) پر ہوتی ہے کمپنی یہ کہتی ہے کہ یہ پول تمہارا نقصان پورا کرے گا اگر اس کے اندر نقصان پورا کرنے کی گنجائش ہوئی تو آپ کے نقصان کی تلافی کردی جائیگی اور اگر پول کے اندر گنجائش نہ ہوئی تو یہ نقصان پورا نہیں کیا جائیگا۔

دوسرا فرق یہ ہے کہ اسلامی انشورنس میں پریمیم کمپنی کی ملکیت میں نہیں آتا جبکہ مروجہ انشورنس میں پریمیم کمپنی میں ملکیت میں آجاتا ہے۔

تیسرا فرق یہ ہے کہ اسلامی انشورنس میں پالیسی ہولڈرز ایک دوسرے کا رسک کور کررہے ہوتے ہیں جس کی وجہ سے یہ افراد ایک دوسرے کیلئے انشورر بھی ہوتے ہیں اور انشورڈ بھی ہوتے ہیں جبکہ مروجہ انشورنس میں کمپنی انشورر ہوتی ہے اور پالیسی ہولڈرز انشورڈ ہوتے ہیں۔

لہذا معلوم ہوا کہ اسلامی انشورنس اور مروجہ انشورنس کے درمیان اس مقام پر بھی بہت بڑا فرق موجود ہے۔

کمرشل انشورنس کی خرابیاں کس طرح دور کی گئیں؟

ہم نے اس بحث کے شروع میں عرض کیا تھا کہ مروجہ انشورنس کے اندر بنیادی طور پر تین خرابیاں موجود ہیں:

۱۔ ربا (Interest)

۲۔ قمار (Gambling)

۳۔ غرر (Uncertainty)

اور بعض نے ایک اور خرابی بیع الکالی بالکالی (ادھار کی ادھار کے بدلے خرید وفروخت) بھی ذکر کی ہے۔

اب ہم دیکھتے ہیں کہ متبادل اسلامی انشورنس میں یہ خرابیاں کس طرح دور کی گئیں، حقیقت یہ ہے کہ ان خرابیوں کو دور کرنے کے لئے بنیادی طور پر صرف ایک قدم اٹھایا گیا ہے وہ ہے عقد کے ڈھانچے کی تبدیلی، مروجہ انشورنس میں ہونے والا معاملہ ''عقدِ معاوضہ'' تھا جس کی وجہ سے درج بالا خرابیاں پیدا ہوئیں، اسلامی انشورنس میں اسے ''عقدِ تبرع'' میں تبدیل کر دیا گیا جس سے (سود) اور بیع الکالی بالکالی (ادھار کی ادھار کے بدلے خرید و فروخت) کی خرابیاں تو بالکل ختم ہوگئیں کیونکہ سود اسی صورت میں پایا جاتا ہے جب دو چیزوں کی تبدیلی ''عقد معاوضہ'' کی بنیاد پر ہو، جب معاملہ معاوضہ کی بنیاد پر نہ ہو بلکہ کوئی شخص اپنی طرف سے تبرعاً زیادہ دے دے تو اس میں کوئی حرج نہیں بلکہ شرعاً پسندیدہ ہے مثلاً کسی شخص نے آپ کو سو روپے ہدیے کے طور پر دیئے پھر کسی موقع پر آپ کی اس سے ملاقات ہوئی تو آپ نے دو سو روپے ہدیئے کے طور پر دے دیئے تو یہ نہ صرف جائز بلکہ پسندیدہ ہوگا اور اسے ربا نہیں کہا جائیگا کیونکہ اس نے آپ کو سو روپے اس شرط پر نہیں دیئے تھے کہ آپ اسے کچھ بڑھا کر واپس کریں گے، اسی طرح بیع الکالی بالکالی کی خرابی اس طرح دور ہوئی کہ یہاں کوئی بیع کا معاملہ نہیں ہو رہا بلکہ تبرع کی بنیاد پر فنڈ جمع کیا جا رہا ہے۔

باقی دو خرابیاں غرر اور قمار کی ہیں ان دونوں کی بنیاد غیر یقینی کیفیت (Uncertainty) پر ہے ظاہر ہے کہ غیر یقینی کیفیت تکافل کے اندر بھی موجود ہے کیونکہ اس میں پالیسی ہولڈر ایک ایسے نقصان کی تلافی کے لئے پریمیم جمع کراتا ہے جس کا پایا جانا غیر یقینی ہے کہ یہ معلوم نہیں کہ پالیسی ہولڈر کو وہ نقصان پیش آئے گا یا نہیں؟

لیکن اسلامی تکافل کے اندر اس غیر یقینی کیفیت سے عقد ناجائز نہیں ہوتا کیونکہ اس کی بنیاد عقد تبرع پر ہے اور تبرعات کے اندر غیر یقینی کیفیت

(Uncertainty) کا پایا جانا ممنوع نہیں، جبکہ عقود معاوضہ کے اندر ممنوع ہے اس کو بذریعہ مثال یوں واضح کیا جاسکتا ہے کہ مثلاً میرے پاس ایک تھیلی میں کچھ رقم ہے میں کسی دکاندار سے ایک پنکھا خریدتا ہوں اور اس سے کہتا ہوں کہ اس کی قیمت وہ رقم ہے جو اس تھیلی میں ہے تو ظاہر ہے کہ یہ صورت ناجائز ہے کیونکہ دکاندار کو معلوم نہیں کہ اس میں کتنی رقم ہے لہذا دکاندار کے اعتبار سے قیمت مجہول (غیر معلوم) ہے اور بیع کے صحیح ہونے کے لئے ضروری ہے کہ بیچی جانے والی چیز کی قیمت معلوم ہو، لیکن اگر میں کسی طالب علم سے یہ کہتا ہوں کہ اگر آپ امتحان میں اول آگئے تو جو رقم اس تھیلی میں ہے وہ تمہیں انعام کے طور پر دوں گا تو یہ صورت جائز ہے حالانکہ یہاں پر بھی جہالت اور غیر یقینی کیفیت (Uncertainty) موجود ہے لیکن چونکہ یہ عقدِ تبرع ہے، اسلئے یہ اس کا پایا جانا ممنوع نہیں۔ اسی طرح جب ہم نے انشورنس کا ڈھانچہ بدل دیا تو یہاں پر بھی غیر یقینی کیفیت پائے جانے کے باوجود معاملہ ناجائز نہیں ہوگا۔

دوسرا متبادل: وقف کی بنیاد پر:

مروجہ انشورنس کا دوسرا متبادل "وقف" کی بنیاد پر ہے "وقف" کی بنیاد پر کام کرنے والی کمپنی کے طریقہ کار کا ڈھانچہ یہ ہے:

۱۔ ایک کمپنی قائم کی جاتی ہے جو وقف کی بنیاد پر خدمات انجام دینے کا اعلان کرتی ہے۔

۲۔ کمپنی کے شیئر ہولڈرز اتنا سرمایہ فراہم کرتے ہیں کہ جس کے ذریعے کمپنی تکافل کی خدمات انجام دینے کی اجازت حاصل کر سکے۔

۳۔ شیئر ہولڈرز کے اموال کا ایک حصہ وقف کیا جاتا ہے جس کا مقصد یہ ہوتا

ہے کہ اس سے سرمایہ کاری کے ذریعے نفع حاصل کر کے مختلف لوگوں کے نقصانات کی تلافی کی جائے۔

۴۔ کمپنی مختلف خطرات کا تحفظ چاہنے والے افراد کو اس بات کی ترغیب دیتی ہے کہ وہ اس وجود میں آنے والے وقف کو ہدیہ (Donate) کریں اور وقف کے مقرر کردہ ضابطوں کے مطابق اپنے نقصانات کی تلافی کے حقدار بنیں، وقف کو دیا جانے والا ہدیہ وقف کی ملکیت میں آجاتا ہے اسے "تبرع علی الوقف" (Donation For Waqf) کہتے ہیں۔

۵۔ کمپنی وقف فنڈ اور اس کے تبرعات کو بطور مضارب یا وکیل سرمایہ کاری میں لگاتی ہے اور اس سے مقررہ شرح کے مطابق نفع یا اجرت لیتی ہے۔

۶۔ اگر وقف کے منافع اور تبرعات نقصانات کی تلافی کے لئے کافی نہ ہوں تو کمپنی کی ذمہ داری نہ ہوگی کہ وہ ان نقصانات کی تلافی کرے البتہ ایسی صورت میں کمپنی اپنی طرف سے وقف فنڈ کو قرض دے سکتی ہے جو آئندہ مدت میں واپس لے سکتی ہے اور اگر کمپنی مناسب سمجھے تو مطلوبہ رقم وقف فنڈ کو ہبہ کر سکتی ہے۔

اس اجمالی خاکے سے یہ بات سامنے آئی کہ وقف کی بنیاد پر تکافل کا کام کرنے والی کمپنی کے بنیادی طور پر تین فریق ہوتے ہیں:

۱۔ شیئر ہولڈر: جنہوں نے کمپنی قائم کی، کمپنی کی انتظامیہ انہی کے نمائندے کے طور پر کام کرتی ہے۔

۲۔ وقف فنڈ: اس کا الگ مستقل قانونی وجود ہوتا ہے کمپنی کی انتظامیہ اس کی متولی (Trustee) ہوتی ہے۔

۳۔ متبرعین (Donators): وہ لوگ جو وقف پر تبرع (Donate)

کرتے ہیں اور وقف کے قواعد وضوابط کی روشنی میں اپنے نقصانات کی تلافی کروانے کے حقدار ٹھہراتے ہیں۔

چونکہ اس متبادل میں بھی عقد کی حیثیت مروجہ انشورنس کے عقد سے مختلف وقف اور تبرع کی بنیاد پر ہوتی ہے اسلئے اس میں بھی مروجہ انشورنس کی خرابیاں اسی طرح دور ہو جاتی ہے، جس طرح تبرع کی بنیاد پر قائم تکافل کمپنی میں دور ہوتی ہیں۔

تمت

اسلامی بینکاری اور علماء

اختلافی فتوے پر اہلِ علم و فکر
کے تبصروں کا مجموعہ

الافنان

اسلامی بینکاری اور علماء

اختلافی فتوے پر اہلِ علم وفکر کے تبصروں کا مجموعہ

الافنان

صفورہ چوک، کرن ہسپتال روڈ، بالمقابل پی ایس او پمپ، اسکیم ۳۳

یونیورسٹی روڈ کراچی

جملہ حقوق بحق الافنان محفوظ ہیں

طبع جدید : شعبان ۱۴۳۰ھ - اگست ۲۰۰۹ء
مطبع : شمس پرنٹنگ پریس کراچی
ناشر : **الافنان**
صفورہ چوک، کرن ہسپتال روڈ، بالمقابل پی ایس او پمپ، اسکیم ۳۳
یونیورسٹی روڈ کراچی ۷۵۲۷۰
فون : 021-4645151 ، 0321-2391971
ای میل : afnancorp@hotmail.com

اسٹاکسٹ :

ادارۃ المعارف کراچی ۱۴
احاطۂ جامعہ دارالعلوم کراچی ۱۴
فون: 021-5049733,021- 5032020
موبائل: 0300 - 2831960

ملنے کے پتے :

- ادارۃ المعارف کراچی ۱۴
- مکتبہ معارف القرآن کراچی ۱۴
- دارالاشاعت، اردو بازار کراچی
- بیت القرآن، کراچی
- ادارۂ اسلامیات، انارکلی، لاہور
- مکتبہ زکریا، بنوری ٹاؤن کراچی

فہرستِ مضامین

عنوان	صفحہ نمبر

❊❊❊

موتیوں کی لڑیاں

جن چیزوں سے باری تعالیٰ نے انسانوں کو سختی سے باز رہنے کا حکم فرمایا ہے ان میں سے سود ایک ایسی چیز ہے کہ اس پر وارد وعیدوں کا تصور کر کے اہلِ ایمان کے رونگٹے کھڑے ہو جاتے ہیں۔ اہلِ فکر و نظر کے لیے یہ منظر سوہانِ رُوح ہے کہ مسلمانانِ ملت کی ایک بڑی تعداد خواہی نا خواہی، دانستہ نادانستہ طور پر اس اکبر الکبائر میں مبتلا اور خدا اور اس کے رسول سے جنگ میں مشغول ہے۔ اسی بے چینی، اضطراب اور شدید قلق نے دردِ دِل رکھنے والے اُمت کے خیر خواہ علمائے کرام کو مجبور کیا کہ وہ تجارت و معیشت کے پہیے کو غیر سودی راہوں پر چلانے کے لیے راستہ ہموار کریں، مگر یہ راستہ بنانا کوئی آسان کام نہ تھا۔ اس کے لیے اگر ایک طرف قرآن و سنت اور فقہ پر گہری بابصیرت نگاہ ہونا ضروری تھی تو دُوسری طرف معیشت، قانون اور مالیاتی اِداروں کے نظم و نسق سے کما حقہٗ آگاہی بھی ضروری تھی اور اس کے ساتھ ساتھ ہر دِینی کام کی شرطِ اوّل یعنی تقویٰ، للّٰہیت، حزم و اِحتیاط کا مزاج اور اکابر کے ذوق و مشرب سے حظِ وافر کا ملنا کس قدر ضروری ہے، کسی پر مخفی نہیں۔

خوش قسمت ہے مسلمانانِ ہند کی ملت کہ اس کی دِینی سیادت اور قیادت کے مقام پر ہمیشہ ایسی جلیل القدر ہستیاں مسند نشین رہی ہیں کہ وہ اُمت کے اِجتماعی مسائل پر ہمیشہ سر جوڑ کر کسی نہ کسی حل تک پہنچتی رہی ہیں۔ سودی بینکوں کے نظام کے خلاف جن بزرگوں نے بڑے اہتمام سے سر جوڑ کر اس کے بالمقابل غیر سودی اِداروں کا خاکہ تیار کیا، ان میں محدث العصر مولانا محمد یوسف بنوری، مفتیٔ اعظم پاکستان مفتی ولی حسن ٹونکی، فقیہ العصر مفتی

رشید احمد لدھیانوی رحمہم اللہ اور اکابر کی ایک طویل فہرست ہے جو اس منحوس نظام کو جڑ سے اُکھاڑ پھینکنے کی مبارک کوششوں میں مشغول رہی۔

ان تمام بزرگوں کی دُعاؤں اور توجہات کی برکت سے ان کے لگائے ہوئے پودے کی آبیاری اور اس محنت کو آگے بڑھانے اور عملی شکل دینے میں اللہ تعالیٰ نے سب سے زیادہ کام شیخ الاسلام حضرت مفتی محمد تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم سے لیا جس کا اعتراف پورے عالمِ اسلام نے ہمیشہ کیا اور اس سلسلے میں بننے والی بین الاقوامی مجالس کی مسندِ صدارت کا اہل ہمیشہ مولانا تقی عثمانی صاحب ہی کو سمجھا گیا۔ چند ماہ قبل پاکستان میں بعض اہلِ علم نے بلاسود بینکاری کے اس نظام پر اپنے عدم اعتماد کا اِظہار کیا اور اس سلسلے میں علمائے کرام نے ایک فتوے پر بھی دستخط کیے جس سے سودی اور غیر سودی بینکاری کے درمیان حدِ فاصل پر زَد پڑ رہی تھی۔ چنانچہ ضروری تھا کہ بلاسود بینکاری کے لئے اکابر کی طرز پر جو شبانہ روز محنت کی گئی تھی، اس کو محفوظ کیا جائے اور سودی اور غیر سودی بینکاری کو ایک ہی نظر سے نہ دیکھا جائے۔ چنانچہ ملک بھر سے اہلِ اِفتاء نے اس مسئلے پر اپنی آراء کا اظہار کیا جس میں سے ایک بہت ہی وقیع رائے از ہرِ ہند دارالعلوم دیوبند کے دارالافتاء کی ہے جو اس زیرِ نظر رسالے کے اِبتدا میں موجود ہے۔ اسی طرح بعض علمائے کرام نے صوبۂ سرحد اور صوبۂ پنجاب کے علماء اور اہلِ فتویٰ سے ان کی رائے معلوم کی، انہوں نے ایک تحریر لکھی جس پر ۴۰ اعلماء نے دستخط فرمائے۔ یہ تمام تحریریں اس موضوع پر اہم ریکارڈ کی حیثیت رکھتی ہیں۔ اس کے علاوہ دیگر اہلِ علم کے گراں قدر مضامین ہیں جن کو اس رسالے میں جمع کر دیا گیا ہے۔ بلکہ اب تو اس موضوع پر خود حضرت شیخ الاسلام مولانا تقی عثمانی صاحب نے ''غیر سودی بینکاری'' کے نام سے ایک ایسی لازوال کتاب تصنیف کر دی ہے جس نے تمام گرد و غبار جھاڑ کر مسئلے کو روزِ روشن کی طرح واضح اور عیاں کر دیا ہے۔ اختلاف کی حدود کی رعایت، دُوسری رائے رکھنے والوں کے لیے عزت و احترام کے جذبات اور علمی اختلاف کو علمی حدود میں رکھنے کا جو نمونہ حضرت شیخ الاسلام نے پیش کیا ہے وہ اصاغر کے لئے اکابر کی

زندگیوں کا ایک خوش نما اور روشن باب ہے۔ اللہ تعالیٰ حضرت شیخ الاسلام صاحب کو بہت ہی جزائے خیر دے کہ مضبوط علمی وفقہی دلائل کے علاوہ جو اَخلاقی روایات انہوں نے قائم کی ہیں اور سلف صالحین کے اخلاق پر عمل پیرا ہوکر جو روشن مثال قائم کی ہے، اس کی چکا چوند ایک عرصے تک نگاہوں کو خیرہ رکھے گی، جزاہ اللہ عنا وعن سائر المسلمین خیر الجزاء۔

زیرِ نظر رسالہ ان قیمتی مضامین پر مشتمل ہے جن کو اگر ایک جلد میں محفوظ نہ کیا جاتا تو موتیوں کی لڑی بکھری رہتی اور علم کے خوشہ چینوں تک تمام کلیاں نہ پہنچ پاتیں۔ اِدارہ ''الافنان'' ان بکھرے ہوئے مضامین اور تحریروں کو یکجا کر کے شائع کرنے کی سعادت حاصل کر رہا ہے جو محقق علماء، اہلِ فتویٰ اور دانشوروں کی طرف سے لکھی گئی ہیں۔ ان تحریروں میں نہ صرف اس خاص موضوع پر اظہارِ رائے کیا گیا ہے، بلکہ ان میں بہت سی اُصولی باتیں بھی آ گئی ہیں، اس لیے اُمید ہے کہ اِن شاء اللہ اس مجموعے سے اس موضوع کے مختلف پہلوؤں پر روشنی پڑے گی اور یہ علماء، طلبہ اور دُوسرے علم دوست حضرات کے لئے مفید ثابت ہوگا۔ اللہ تعالیٰ اس مجموعے کو قبولیت سے نوازے، آمین۔

اِدارہ

فتویٰ از دار العلوم دیوبند، انڈیا

میں پاکستان میں رہتا ہوں، یہاں مفتی محمد تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم کی زیرِ نگرانی اسلامک بینکنگ نے کافی تیزی سے ترقی کی ہے اور کر رہی ہے۔ پاکستان کے بہت سے علماء اس سے متفق بھی ہیں اور بہت سے علماء کو اس سے شاید اختلاف بھی ہے۔ میں یہ جاننا چاہتا ہوں کہ مفتی محمد تقی عثمانی صاحب کے اسلامک بینکنگ ماڈل کے بارے میں دار العلوم دیوبند کے علمائے کرام کی کیا رائے ہے؟ آیا وہ مفتی صاحب کی اسلامک بینکنگ کے طریقۂ کار سے متفق ہیں؟ دانش احمد، پاکستان

فتویٰ: ۱۹۰-۶/۲۴۲ھ

حضرت مولانا مفتی محمد تقی صاحب عثمانی مدظلہ العالی کی قائم کردہ و جاری شدہ اسلامک بینکنگ ماڈل کے اُصول وضوابط اور عملی طریقِ کار وغیرہ ہمارے سامنے نہیں، اس لئے کوئی حتمی رائے لکھنا بھی لکھنا مشکل ہے، تاہم حضرت مفتی صاحب موصوف مدظلہ جبکہ فقہ وفتاویٰ پر عمیق نظر رکھتے ہیں، اور اسلامی طریق پر بینکاری کو چلانے کی صلاحیت رکھتے ہیں، اور سود و دیگر غیر شرعی معاملات سے نظام کے تحفظ کی استعداد رکھتے ہیں تو ایسی صورت میں مذکور فی السوال ماڈل شرعاً دُرست و صحیح ہونا ہی راجح ہے، اگر کسی جزوی معاملے میں مقامی علمائے کرام اَصحابِ فتویٰ حضرات کو اختلاف ہو تو تنہائی میں (عوام

میں تشہیر کئے بغیر) بیٹھ کر اہلِ علم حضرات حکمت کے ساتھ اِصلاحی قدم اُٹھائیں تو اس میں کچھ مضائقہ نہیں۔

الجواب صحیح

حبیب الرحمٰن، زین الاسلام، وقار علی

مفتیانِ دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند

از: محمود حسن بلند شہری غفرلہٗ

۲۸/۱/۱۴۳۰ھ

سوال و جواب کی یہ نقل مطابق اصل ہے

خورشید حسن

دارالافتاء دارالعلوم دیوبند

۲/۳/۱۴۳۰



DARUL IFTA
DA... ...EOBAND
...apur
Tel (01336)222429, Fax 222...

بسم اللہ الرحمن الرحیم

حامداً و مصلیاً و مسلماً

تصدیق کی جاتی ہے کہ نقل مطابق اصل

محمود حسن غفرلہٗ بلند شہری

دارالافتاء دارالعلوم دیوبند

۲/۳/۱۴۳۰ھ

❋❋❋

مفتی سیّد عبدالقدوس ترمذی مدظلہم

مروّجہ غیر سودی اسلامی بینکاری نظام
ایک وضاحت

مملکت اسلامیہ پاکستان جب سے معرضِ وجود میں آئی اس وقت سے شدّت کے ساتھ اس کی ضرورت محسوس کی جارہی تھی کہ اس کے معاشی نظام کو بھی قرآن وسنت کے مطابق ڈھالا جائے تاکہ اس کی برکات سے مالامال ہوکر باشندگانِ مملکت مفلوک الحالی سے محفوظ رہیں اور انہیں حقیقی معاشی اِستحکام نصیب ہو، لیکن ظاہر ہے کہ یہ سب کچھ اسی صورت میں ممکن ہے کہ ملک سے سود کی لعنت کو ختم کرکے بلاسود اِسلامی نظامِ معیشت کو متعارف کرایا جائے اور بینکاری نظام سے سودی سلسلے کا مکمل خاتمہ کردیا جائے۔

حضراتِ علمائے کرام قیامِ پاکستان کے بعد سے مسلسل اس کی جدوجہد اور کوشش فرماتے رہے اور وہ تمام سودی اِداروں کو متبادل سود سے پاک جائز طریقے اور نظام کی طرف بھی راہنمائی کرتے رہے، شیخ الاسلام حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی مدظلہٗ اس سلسلے میں رقم طراز ہیں:-

"پاکستان میں بینکوں کو سود کی لعنت سے پاک کرکے انہیں شرعی اُصولوں کے مطابق چلانے کی خواہش تو ہمارے اکابر حضرت مولانا مفتی محمد شفیع صاحب، حضرت مولانا سیّد محمد یوسف بنوری صاحب اور مولانا ظفر احمد عثمانی صاحب رحمہم اللہ وغیرہ سب کو رہی، اور انہوں نے اس کے لیے اِبتدائی کوششیں بھی کیں، لیکن اس کے لیے سب سے پہلے ایک منظم تجویز ۱۹۸۰ء میں اِسلامی نظریاتی کونسل نے ایک رپورٹ کی شکل میں پیش کی، حضرت

مولانا سیّد محمد یوسف بنوری صاحب قدس سرہٗ ابتداء میں کونسل کے رُکن تھے، اور اسی وقت کونسل کا ایک بنیادی کام غیر سودی بینکاری کا طریقِ کار متعین کرنے کو قرار دیا گیا تھا، لیکن اس رپورٹ کی تیاری کے وقت حضرت کی وفات ہوچکی تھی اور ان کی جگہ حضرت مولانا شمس الحق افغانی رحمۃ اللہ علیہ کو رُکن بنادیا گیا تھا، نیز اس وقت حضرت مولانا مفتی سیاح الدین کاکاخیل اور حضرت مولانا مفتی محمد حسین نعیمی صاحب اور یہ نیازمند کونسل کے ارکان میں شامل تھے۔ یہ رپورٹ وسیع پیمانے پر اُردو اور انگریزی میں شائع ہوئی، بحیثیت مجموعی اسے سراہا گیا اور اس پر کوئی اِشکال اس وقت سامنے نہیں آیا۔ لیکن جب اس رپورٹ کی تنفیذ کا وقت آیا تو نافذ کرنے والوں نے اس میں ایسی تبدیلیاں کردیں جن کی وجہ سے اس رپورٹ کی تجاویز کا حلیہ بگڑ گیا اور ''غیر سودی بینکاری'' ایک دھوکا ہو کر رہ گئی۔ اس موقع پر اس دھوکے کے خلاف سب سے پہلے بندے ہی نے آواز اُٹھائی، اخبارات اور مضامین کے ذریعے حقیقتِ حال سے عوام کو آگاہ کیا، لیکن ساتھ ہی یہ کوشش بھی جاری رکھی کہ غیر سودی بینکاری کے تصور ہی کو ختم کرنے کے بجائے اس میں اصلاح کی صورتیں پیدا کی جائیں۔ چنانچہ صحیح متبادل طریقے اختیار کرنے کے لیے اس وقت شعبان ۱۴۱۲ھ میں دارالعلوم کراچی میں ''مجلس تحقیق مسائلِ حاضرہ'' کا ایک اجلاس بلایا گیا تھا جو غالباً کئی روز تک جاری رہا تھا۔ اس میں دارالعلوم کے اصحابِ فتویٰ کے علاوہ حضرت مولانا مفتی رشید احمد صاحب قدس سرہٗ، حضرت مولانا مفتی عبدالشکور ترمذی صاحب قدس سرہٗ، حضرت مولانا مفتی وجیہ صاحب قدس سرہٗ، حضرت مفتی ڈاکٹر عبدالواحد صاحب مدظلہم اور جامعہ خیر المدارس کے مفتی محمد انور صاحب مدظلہم بھی شامل تھے۔ اس وقت متبادل طریقوں کا تعین کرنے کے لیے ایک تحریر پر سب نے اتفاق کیا، البتہ حضرت مفتی ڈاکٹر عبدالواحد صاحب مدظلہم نے بحیثیتِ مجموعی اتفاق فرمانے کے ساتھ تین نکات سے متعلق اختلاف فرمایا۔ یہ پوری تحریر حضرت مفتی رشید احمد صاحب قدس سرہٗ نے اپنے ''احسن الفتاویٰ'' کی ساتویں جلد میں ص:۲۱ پر ''بلاسود بینکاری'' کے عنوان سے شائع فرمائی ہے۔

اس تحریر کے ذریعے چند متبادل طریقوں پر بحیثیت مجموعی مجلس کا اتفاق ہوگیا تھا، اس لیے اسی بنیاد پر ملکی بینکوں میں تبدیلی لانے کی کوشش کی گئی لیکن افسوس ہے کہ حکومتی سطح پر یہ کوشش کامیاب نہ ہوسکی۔ اسی دوران عرب ممالک میں ''غیر سودی بینکوں'' کے قیام کی تحریک نے خاصا زور پکڑا، اور وہاں اس قسم کے بینک قائم ہونے لگے، ان کے طریقِ کار کے بارے میں ''مجمع الفقہ الاسلامی'' کے اجلاسات میں غور ہوتا رہا، اور اس کی قراردادوں میں بھی بنیادی طور پر وہی موقف اختیار کیا گیا جو ''مجلس تحقیق مسائل حاضرہ'' کی مذکورہ بالا تحریر میں اختیار کیا گیا تھا۔ اوران کی تایید میں مفصل مقالات مجمع کے مجلّہ میں شائع ہو چکے ہیں۔ دوسری طرف ہندوستان میں مولانا مجاہد الاسلام قاسمی صاحب رحمۃ اللہ علیہ نے مجمع الفقہ الاسلامی ہند کے نام سے جو اِدارہ قائم کیا تھا، اس کے مختلف اجلاسات میں بھی یہ موضوعات زیرِ بحث آئے، جن میں علمائے ہندوستان نے تحقیقی مقالات بھی تحریر فرمائے۔ پھر چونکہ بینکوں کے نظام میں تبدیلی لانے کے لیے اور بھی بہت سے کام ضروری تھے، اس لیے عالمِ اسلام میں ان کاموں کے لیے الگ الگ ادارے قائم ہوئے، انہی میں سے ایک ادارہ ''المجلس الشرعی'' کے نام سے قائم ہوا جو اس وقت بیس علماء پر مشتمل ہے، اس کے ارکان میں شیخ محمد الصدیق الضریر (سوڈان)، شیخ وہبہ الزحیلی (شام)، شیخ سعید رمضان البوطی (شام)، شیخ عبداللہ بن سلیمان بن منیع (سعودی عرب)، شیخ عبدالرحمٰن الاطرم (سعودی عرب)، شیخ عبدالستار ابوغدہ (شام)، شیخ عجیل النشمی (کویت)، شیخ علی محی الدین القرہ داغی (عراق)، شیخ نظام یعقوبی (بحرین) جیسے معروف علماء شامل رہے ہیں۔ اس مجلس نے غیر سودی بینکوں کے تفصیلی طریقِ کار سے متعلق متعین ''معاییر'' تیار کرنے کا کام اپنے ذمے لیا ہے، جس میں زیرِ بحث اُمور سے متعلق کسی ایک عالم سے کتبِ فقہ کی روشنی میں ایک مفصل مقالہ اور متعلقہ موضوع پر ایک متن تیار کرایا جاتا ہے جو بطور معیار مالیاتی اداروں میں نافذ کیا جاسکے۔ اس متن پر مجلس شرعی میں بحث ہوتی ہے جو کئی کئی دن جاری رہتی ہے۔ اختلافِ آرا کو کھلے دِل سے سن کر اس پر آزادانہ گفتگو ہوتی ہے، اور جب

ایک مسودہ تیار ہوجاتا ہے تو ان علماء کا ایک اجتماع منعقد ہوتا ہے جو مجلس شرعی کے رکن نہیں ہیں مگران موضوعات پر تصنیفی اور تحقیقی کام کررہے ہیں۔ یہ اجتماع ''جلسة الاستماع'' کے نام سے ہر معیار پر دوبارہ غور کرنے کے لیے منعقد ہوتا ہے اور باہر کے علماء کی آراء سنی جاتی ہیں۔ پھر مجلس ان آراء کی روشنی میں مسودے پر دوبارہ غور کرتی ہے اور تیسری خواندگی کے بعد اسے ''معیار'' کے طور پر شائع کیا جاتا ہے۔ اب تک اس طرح تیس کے قریب معاییر شائع ہوچکے ہیں۔'' (اقتباس از گرامی نامہ حضرت عثمانی صاحب مدظلہم)

اس تفصیل سے واضح ہے کہ موجودہ غیر سودی بینکاری نظام جس کی سرپرستی حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی مدظلہٗ فرمارہے ہیں وہ تنہا ان کی اِنفرادی رائے پر مبنی نہیں ہے بلکہ اس کی بنیاد اِسلامی نظریاتی کونسل کی رپورٹ، مجلس تحقیق مسائل حاضرہ کی تحریر، **مجمع الفقه الإسلامي** کی قراردادوں اور **المجلس الشرعي** کے صادر کیے ہوئے معاییر پر ہے۔

''مجلس تحقیق مسائل حاضرہ'' کے جس اِجلاس کا ذِکر حضرت نے اپنی تحریر میں فرمایا ہے وہ دارالعلوم کراچی میں ۲۱، ۲۲ / رجب المرجب ۱۴۱۲ھ - ۲۷، ۲۸ / جنوری ۱۹۹۲ء سوموار، منگل دو روز جاری رہا اور حضرتِ اقدس والد ماجد قدس سرہٗ کے ہمراہ احقر بھی اس میں شریک رہا، اور اس طرح بفضلہ تعالیٰ احقر کو بھی دو روز تک اربابِ فضل وکمال سے اِستفادے کا شرف حاصل ہوا۔

عالمِ اسلام کے اکثر خطوں میں سود سے پاک مالیاتی اِدارے قائم کرنے کے رُجحان اور غیر سودی نظام سے متعلق موجودہ کوشش کی مخالفت کے نتائج پر روشنی ڈالتے ہوئے اسی گرامی نامے کے آخر میں حضرت مولانا مدظلہم تحریر فرماتے ہیں:-

''دوسرے اس وقت صورتِ حال یہ ہے کہ صرف پاکستان نہیں، بلکہ عالمِ اسلام کے اکثر خطوں میں الحمدللہ سود سے پاک مالیاتی ادارے قائم کرنے کا رُجحان روز بروز بڑھ رہا ہے، اور پچھلے تیس چالیس سال سے، تقریباً تمام عرب ممالک میں، نیز ملائشیا، انڈونیشیا،

بنگلہ دیش، برونائی وغیرہ میں اور مغربی ملکوں میں سے برطانیہ امریکا وغیرہ میں ایسے اِدارے بڑی تعداد میں قائم ہوئے ہیں، جن کی راہنمائی ان علاقوں کے علماء کرتے ہیں۔ یہ سارے کے سارے علماء متساہل یا مداہن نہیں ہیں، ان میں بعض ایسے حضرات بھی شامل ہیں جن کے علم کے ساتھ ان کا ورع وتقویٰ بھی ظاہر وباہر ہے۔ پھر چونکہ سودی نظام نے دُنیا بھر کو اپنے شکنجے میں بُری طرح جکڑا ہوا ہے، اس لیے اس کام کے لیے مناسب فضا تیار کرنے کے لیے بہت سے معاون اِداروں کی ضرورت تھی جو رفتہ رفتہ وجود میں آئے ہیں۔ مثلاً متعدد مقامات پر تاجروں اور پیشہ وَر حضرات کو معاملات سے متعلق اسلامی اَحکام، شرکت، مضاربت، مرابحہ، اِجارہ، کفالہ، رہن، زکوٰۃ وغیرہ سے متعلق بنیادی معلومات فراہم کی جاتی ہیں۔ شرقِ اَوسط کے علماء خاص طور پر ان اِداروں کی راہنمائی کے لیے کتابیں، رسالے اور تحقیقی مضامین لکھ رہے ہیں، اور اس موضوع پر شائع شدہ مواد بلا مبالغہ لاکھوں صفحات تک پہنچ چکا ہوگا۔ اب عام یونیورسٹیاں بھی اس موضوع کو داخلِ نصاب کرنے لگی ہیں۔ اسی طرح بلاسود بینکاری کے لیے اکاؤنٹ کے معیار بھی سودی بینکوں سے مختلف ہونا ضروری ہیں، اسکے لیے اکاؤنٹ کے معاییر بحرین کے ایک اِدارے نے تیار کیے ہیں۔ کمپیوٹر کے پروگراموں میں تبدیلی کی ضرورت تھی، وہ کام الگ ہوا ہے۔ مرکزی بینکوں کے قواعد غیر سودی بینکوں کے لیے الگ ہونے چاہئیں، چنانچہ پاکستان سمیت کئی مرکزی بینکوں میں اس غرض کے لیے الگ شعبہ قائم کر کے غیر سودی بینکوں کے لیے الگ قواعد بنائے گئے ہیں۔ ان اِداروں کی درجہ بندی (ریٹنگ) کے لیے الگ معیار کی ضرورت تھی جس میں شرعی اَحکام کی پابندی کو مرکزی اہمیت حاصل ہے۔ اس کے لیے ان اِداروں کی الگ ریٹنگ ایجنسی قائم ہوئی ہے، اور یہ سارا کام لادِینی حلقوں کی شدید مخالفتوں کے علی الرغم ہوا ہے۔

ان تمام باتوں کے باوجود یقیناً ان اِداروں کو خامیوں اور غلطیوں سے پاک نہیں کہا جاسکتا، بالخصوص جبکہ یہ نظام اپنے ابتدائی مراحل میں ہے، اس کے لیے موزوں رجالِ

کار کی فراہمی ایک مستقل مسئلہ ہے، اور اسے ہر قدم پر سودی نظام کی پیدا کی ہوئی مشکلات سے سابقہ پیش آتا ہے۔ لیکن بندہ یہ سمجھتا ہے کہ ہماری کوشش یہ ہونی چاہیے کہ حتی الامکان ان خامیوں اور غلطیوں کی اصلاح کی بھرپور کوشش کی جائے، نہ یہ کہ ان خامیوں کی وجہ سے غیر سودی بینکاری کے اس سارے کام کو بیک جنبشِ قلم رائیگاں اور ناجائز قرار دے کر ان سے بالکل قطع تعلق کرلیا جائے۔ اس سے بظاہر یہ اِدارے ختم تو نہیں ہوں گے، لیکن اوّل تو ان کی خامیوں میں اور اضافہ ہوگا، اور دُوسرے مسلمانوں کے درمیان خلفشار بڑھے گا، اور اس کے نتیجے میں دراصل سودی نظام اور ان لادینی طاقتوں کے ہاتھ مضبوط ہوں گے جو ان کوششوں کے دشمن ہیں، اور جن کا عین مفاد یہ ہے کہ غیر سودی بینک ناکام ہوں، اور ان کے اس پروپیگنڈے کو تقویت حاصل ہو کہ سود کے بغیر تجارت و معیشت چل نہیں سکتی۔''

حضرت عثمانی مدظلہم کی تحریر فرمودہ تفصیل کی روشنی میں قارئینِ مجلّہ الحقانیہ یقیناً سمجھ چکے ہوں گے کہ مروّجہ غیر سودی اِسلامی بینکاری نظام کی طرف کی گئی پیش رفت خامیوں کے اِحتمال کے باوجود مجموعی طور پر اِسلامی اُصولوں پر مبنی ہے، اسے وقت کے جید علمائے کرام اور فقہائے عظام کی تائید حاصل ہے اور اسے کلیۃً غیر اِسلامی قرار نہیں دیا جاسکتا۔ یہی وجہ ہے کہ اس بارے میں احقر ناکارہ سے جب بھی کسی نے اِستفسار کیا تو احقر نے یہی جواب دیا کہ عالمِ اسلام کی عظیم شخصیت محقق العصر حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی دامت برکاتہم العالیہ جن کا علم اور فضل و کمال، دیانت و تقویٰ مُسلَّم ہے، اگر وہ اس کی تائید فرمادیں تو جن حضرات کو ان پر اعتماد ہے وہ ان کی رائے پر عمل کرسکتے ہیں۔ مروّجہ غیر سودی اسلامی بینکاری نام کے مرتبہ خاکے میں چونکہ واضح طور پر کوئی ایسی بات نہ تھی جس کی وجہ سے اس کو ناجائز یا حرام قرار دیا جاتا، علاوہ ازیں پاکستان کے کسی دارالافتاء کا اِختلاف بھی سامنے نہیں آیا تھا اس لیے اس سے متعلق کیے گئے سوال کا یہی جواب دیا گیا۔

شعبان المعظم ۱۴۲۹ھ کے آخر میں حضرتِ اقدس شیخ الحدیث مولانا سلیم اللہ خان صاحب دامت برکاتہم کی زیرِ صدارت جامعہ فاروقیہ کراچی میں اکتیس (۳۱) مفتیانِ

عظام وعلمائے کرام کا ایک اجلاس منعقد ہوا جس میں شریک ہونے والے مفتیانِ کرام نے متفقہ طور پر فتویٰ دیا کہ:-

''اسلام کی طرف منسوب مروّجہ بینکاری قطعی غیر شرعی اور غیر اسلامی ہے، لہٰذا ان بینکوں کے ساتھ اسلامی یا شرعی سمجھ کر جو معاملات کیے جاتے ہیں وہ ناجائز اور حرام ہیں اور ان کا حکم دیگر سودی بینکوں کی طرح ہے۔''

اس فتویٰ سے موجودہ مروّجہ اسلامی بینکاری نظام کے جائز، ناجائز ہونے کے متعلق ایک مرتبہ پھر شدّت سے سوال پیدا ہوا اور ضرورت محسوس ہوئی کہ جواز کے فتویٰ کی دوبارہ وضاحت کی جائے، حق تعالیٰ بہت بہت جزائے خیر عطا فرمائیں ہمارے مخدوم بزرگ شیخ الحدیث حضرت مولانا مشرف علی تھانوی مدظلہم کو کہ انہوں نے اس کے لیے حضرت فضیلۃ الاستاذ قاری المقری احمد میاں تھانوی مدظلہم کے ذریعے شیخ الاسلام حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی دامت برکاتہم کو جو اس وقت ایک خاندانی تقریب کے سلسلے میں لاہور تشریف لائے تھے، دار العلوم الاسلامیہ کامران بلاک لاہور تشریف لانے کی دعوت دی، اسی طرح مفتیٔ اعظم پاکستان حضرت مولانا مفتی محمد رفیع عثمانی مدظلہم، مولانا زبیر اشرف عثمانی، مولانا عمران اشرف عثمانی، مولانا رشید اشرف سیفی مدظلہم کو بھی اس اجتماع میں مدعو کیا گیا اور ان سب حضرات نے ۱۳/نومبر ۲۰۰۸ء-۱۴/ذوالقعدہ ۱۴۲۹ھ کو دار العلوم الاسلامیہ لاہور میں قدم رنجہ فرمایا، حضرت قاری مقری مولانا احمد میاں تھانوی مدظلہٗ نے تلاوت فرمائی اور اجتماع کے پس منظر پر روشنی ڈالی، پھر شیخ الحدیث حضرت مولانا مشرف علی صاحب تھانوی مدظلہٗ نے سپاس نامہ پیش فرمایا، اس کے بعد حضرت شیخ الاسلام مدظلہم نے ڈھائی گھنٹے تک متعلقہ موضوع پر سیر حاصل گفتگو فرمائی اور مختلف سوالات کے جواب بھی دیے، حضرت نے مروّجہ غیر سودی اسلامی بینکاری نظام کے متعلق اپنے موقف کی کھل کر وضاحت فرمائی، حال ہی میں بعض حضرات علمائے کرام نے اس کے قطعی حرام اور ناجائز ہونے کا جو فتویٰ صادر فرمایا ہے اس کے بارے میں آپ نے جو کچھ فرمایا اس کا خلاصہ یہ تھا:-

''میں نے وہ مکمل فتویٰ اور اس کی تائید میں جامعۃ العلوم الاسلامیہ بنوری ٹاؤن کی مفصل تحریر کو اس نیت سے پڑھا کہ اگر ہمارا موقف دلائل کی روشنی میں غلط ثابت ہوگیا تو ان شاء اللہ اس سے رُجوع کرلیا جائے گا، لیکن پوری تحریر پڑھنے کے بعد اندازہ ہوا کہ اس کی بیشتر باتیں واقعے کی غلط اطلاع پر مبنی ہیں، اور کچھ واقعی فقہی نکات ہیں جن میں دو رائیں ہوسکتی ہیں، لیکن ان کی بناء پر غیر سودی بینکاری کے پورے نظام کو ناجائز قرار دینا دُرست نہیں۔''

آپ کے بعد حضرت مفتیٔ اعظم مدظلہم نے مختصر مگر جامع مانع خطاب فرمایا، اِختلافِ رائے کی حدود کے حوالے سے آپ نے حضراتِ علمائے کرام اور فقہائے عظام کے مابین فقہی اختلافات کو مستحسن قرار دیتے ہوئے اس پر زور دیا کہ اِختلاف کے اِظہار کا انداز حضرات علمائے کرام کے شایانِ شان ہونا چاہیے، کسی بھی ذی قدر عالم یا اس کی رائے کا اِستخفاف یا کسی کی تفسیق، تجہیل یا طعن وتشنیع کسی طرح بھی جائز نہیں، اِختلافات میں اس کا لحاظ انتہائی ضروری ہے۔ آخر میں آپ کی دُعا پر یہ پروگرام بخیر وخوبی مکمل ہوا۔ تفصیل کے لیے قارئین کرام اور شائقین حضرات حضرت کے بیان کی سی ڈی حاصل فرما کر غور سے اسے سماعت فرمالیں۔

حضرت کے اس مفصل بیان سے شرکائے محفل کو بہت ہی فائدہ اور اِطمینان ہوا، اور احقر کو بھی اپنے سابقہ موقف پر مزید شرحِ صدر محسوس ہوا، اس لیے اب تک احقر کا رُجحان حسبِ سابق اسی رائے کی طرف ہے جس کی تفصیل سطورِ بالا میں لکھ چکا ہوں، تاہم اس پر کوئی ضد یا بے جا اصرار و جمود نہیں ہے، اگر دلائل سے دُوسری رائے پر شرحِ صدر ہوگیا تو پھر بلا کسی تردّد کے سابقہ رائے سے رُجوع کا اِعلان کردیا جائے گا، واللہ علی ما اقول شھید۔ ہمارے اکابر اور بزرگوں کا ہمیشہ یہی شیوہ رہا ہے جیسا کہ ''ترجیح الراجح'' اور ''اِختیار الصواب فی مختلف الابواب'' دیکھنے سے واضح ہے، اس سلسلے میں حضرتِ اقدس حکیم الامت تھانوی نور اللہ مرقدہٗ کا یہ ملفوظِ گرامی اِنتہائی اہم اور قابلِ قدر ہے، فرمایا کہ:-

''میرے کسی مسئلے پر جب کوئی شخص اعتراض کرتا ہے تو سب سے اوّل میرے دِل میں یہی بات آتی ہے کہ واقعی مجھ سے غلطی ہوئی ہوگی اور غور کر کے فوراً رُجوع کر لیتا ہوں، اس کی خواہ مخواہ کے لیے توجیہ و جواب کے درپے نہیں ہوتا۔ اس میں چند فوائد ہیں، اوّل یہ کہ اس میں بہت آرام رہتا ہے، مفت کے فکر اور غور سے بچتا ہوں، دوم وقت ضائع نہیں ہوتا، سوم اس کی جگہ دُوسرے کام بہت سے ہو جاتے ہیں جو اَزحد نافع ہوتے ہیں، اگر ایسی عادت نہ رکھتا تو پھر اتنے کام کبھی بھی انجام نہیں دے سکتا، چہارم ہر توجیہ کا مطلب تو یہ ہوتا ہے کہ مجھ سے کوئی غلطی نہیں ہوتی جو صریح کبر ہے، پنجم اپنے متعلقین کی عادت بھی اسی قسم کی ہوگی کہ توجیہ بلاوجہ سے اِحتراز کریں گے ورنہ لوگوں کو اس میں سخت غلو ہے۔''

(ملفوظات حسن العزیز ملفوظ نمبر ۱۱، النور ماہ ذوالحجہ ۱۳۴۵ھ)

بغیر شرحِ صدر اور بغیر غور و فکر کے، محض اِعتماد پر دستخط کا طریقہ، خلافِ قاعدہ ہونے کی وجہ سے ہمارے اکابر نے پسند نہیں فرمایا، حضرتِ اقدس شیخ الحدیث مولانا محمد زکریا کاندھلوی قدس سرہٗ اس بارے میں حضرتِ اقدس سہارنپوری قدس سرہٗ کا معمول یوں بیان فرماتے ہیں:-

''ایک فتویٰ اکابر مدرّسین میں سے ایک بزرگ کا لکھا ہوا تھا، ان کے لکھنے پر اِعتماد اور سرسری نظر سے دیکھنے کے بعد دیگر مدرّسین کی طرح اس پر میں نے بھی دستخط کر دیے، یہ فتاویٰ اِبتداء میں یا دیگر مدرّسین کے دستخطوں کے بعد میرے حضرت، میرے مرشد حضرتِ اقدس مولانا خلیل احمد صاحب کی خدمت میں پیش کیے جایا کرتے تھے اور حضرتِ اقدس قدس سرہٗ کے دستخط کے بغیر باہر نہیں جایا کرتے تھے۔ یہ فتویٰ جب حضرت قدس سرہٗ کی خدمت میں پیش ہوا تو حضرت نے فتویٰ پر یہ لکھ کر کہ ''اس میں یہ غلطی ہے دوبارہ دُرست کرو'' اس کو واپس کر دیا اور کسی مدرّس سے بھی مطالبہ نہیں کیا، لیکن از راہِ شفقت - اللہ جل شانہٗ میرے جملہ اکابر کو ان کی شفقتوں کا بہت ہی بہتر بدلہ عطا فرمائے - مجھ سے دریافت کیا کہ ''اس فتویٰ کو پڑھ کر دستخط کیے یا بغیر پڑھے ہی دستخط کر دیے؟'' میں

نے عرض کیا کہ سرسری دیکھا تھا مگر فلاں حضرت کا لکھا ہوا اور سب مدرّسین کے دستخط ہونے کی وجہ سے زیادہ غور کی ضرورت نہیں سمجھی۔ میرے حضرت قدس سرہٗ نوّر اللہ مرقدہٗ نے ایک ڈانٹ پلائی کہ دستخط فتووں کی تصدیق اور اس کی شہادت ہے، بغیر تحقیق کے کیوں دستخط کیے؟ وہ ڈانٹ مجھ پر ایسی مؤثر ہوئی کہ اس کے بعد سے کسی ایسے مسئلے کے علاوہ جو بندہ کے خیال میں بالکل کھلا ہوا نہ ہو اور اس پر اس ناکارہ کے دستخط کی خاص وجہ بھی نہ ہو دستخط بھی نہیں کرتا۔'' (آپ بیتی نمبر۵، ص:۱۲۰)

ایک ہی نظام کے بارے میں دو مختلف اور متضاد فتویٰ صادر ہونے سے عوام میں اِضطراب اور تشویش کا پیدا ہو جانا ایک فطری امر ہے، لیکن اس کا حل اس کے سوا اور کیا ہے کہ یا تو جانبین سے اَربابِ فتویٰ جمع ہوکر دونوں آراء پر غور کے بعد باہم کسی ایک جانب متفق ہو جائیں یا پھر دیگر بہت سے فقہی اِختلافی مسائل کی طرح حسبِ قاعدہ انہیں اِختیار دے دیا جائے کہ وہ دیانۃً جس فتویٰ پر چاہیں عمل کرلیں، لیکن کسی بھی فریق کی بے ادبی، گستاخی، بے احترامی اور ان پر طعن و تشنیع سے مکمل اِجتناب کریں، دونوں آراء کو قابلِ احترام اور فریقین کو دیانت دار اور اَمانت دار سمجھیں، حضراتِ علمائے کرام بھی اپنے اپنے حلقۂ اَحباب کو اسی کی تلقین فرمائیں تاکہ اِختلاف اپنی حدود میں رہے، خدانخواستہ خلاف یا شقاق کی صورت اِختیار کرکے اُمت میں اِنتشار کا سبب نہ بنے۔

حضراتِ اہلِ علم اور اہلِ حق میں اِختلافِ آراء نہ مستبعد ہے اور نہ ہی کوئی نئی چیز ہے، لیکن اس سلسلے میں بھی اپنے بزرگوں کے اِختلافات کا انداز یقیناً ہمارے لیے مشعلِ راہ ہے، اس کے لیے رسائل ''پیر و مرید کا فقہی اِختلاف، الاعتدال'' وغیرہ کا پیشِ نظر رکھنا اِنتہائی مفید ہے۔

بہرحال بینکاری نظام سے متعلق حالیہ اِختلاف کوئی نئی چیز نہیں ہے، حضراتِ علمائے کرام پر یہ حقیقت ہرگز مخفی نہیں کہ غیر منصوص اور غیر قطعی مسائل میں اہلِ حق کے مابین ہمیشہ اِختلافات کا سلسلہ چلتا رہا ہے اور یہ اِختلاف اگر دیانت اور تقویٰ کی بنیاد پر ہو (جیسا

کہ اہلِ حق کے اِختلاف میں یہی صورت ہوتی ہے) تو پھر اختلاف بھی اُمت کے لیے رحمت کا باعث بن جاتا ہے۔

اب چونکہ اس موضوع پر دونوں طرف سے مدلل آراء سامنے آچکی ہیں، اس لیے اہلِ علم اور اَربابِ فتویٰ کی یہ ذمہ داری ہے کہ وہ انہیں بنظرِ انصاف ملاحظہ فرما کر جس رائے پر شرحِ صدر ہو اسے اِختیار فرمائیں اور اگر جانبین کے بڑے حضرات مل کر باہم غور و خوض کے بعد کسی نکتے پر جمع ہو جائیں تو یہ اور بھی بہتر ہوگا۔

اہلِ حق کا طریقہ ہمیشہ یہی رہا ہے کہ وہ اپنے مخالف نقطۂ نظر رکھنے والے حضرات کے کلام میں خوب غور و خوض کرتے ہیں اور حتی الامکان اس کے دلائل بھی تلاش فرماتے ہیں تاکہ اگر فریقِ مخالف کی بات حق ہو تو اسے قبول کرلیا جائے، اپنے موقف پر بے جا اِصرار ان کا شیوہ نہیں ہے، لیکن آج کل یہ بھی دیکھنے میں آرہا ہے کہ فریقِ مخالف کے نقطۂ نظر پر غور اور توجہ تو دُور کی بات ہے اسے سننا بھی گوارا نہیں ہوتا۔

احقر ناکارہ نے ایک طویل عرصہ حضرتِ اقدس والد ماجد قدس سرہٗ کی خدمت میں گزارا، وہاں بارہا دیکھنے میں آیا کہ فریقِ مخالف کی رائے اور اس کے دلائل اور منشاء پر حضرت رحمہ اللہ خود بھی غور فرماتے اور ہمیں بھی اس پر متنبہ فرماتے تھے، بغیر غور و خوض کے دُوسرے فریقے کے نقطۂ نظر کو رَدّ کردینا آپ کے ہاں نہایت ناپسندیدہ تھا، اس بارے میں جامعہ دارالعلوم کراچی کے اُستاذِ حدیث مخدوم ومکرم حضرت مولانا محمود اشرف عثمانی مدظلہم اپنا مشاہدہ یوں تحریر فرماتے ہیں:-

''ایک خاص بات جو مفتی صاحب کے یہاں دیکھی اور کم حضرات میں نظر آئی وہ مخالف فرقے یا مخالف نقطۂ نظر رکھنے والے حضرات کے نقطۂ نظر کی توجیہ بلکہ ان کے لیے دلائل کی تلاش ہے، احقر نے بار بار اس کا مشاہدہ کیا کہ اگر ان کی مجلس میں مخالف فرقے کے کسی مسئلے کا ذکر کیا جاتا تو وہ اوّل مرحلے میں اسے فوری طور پر رَدّ کرنے کی بجائے اسے توجہ سے سنتے، ان کے نقطۂ نظر کی تفصیل پوچھتے، ان کے دلائل معلوم کرتے، اگر کوئی شخص

ان کے دلائل نہ بتائے تو خود ان کی طرف سے کوئی دلیل بیان کرتے، پھر حاضرین سے اس کا جواب طلب کرتے، اس بات کی آج کے دور میں غیر معمولی قدر محسوس ہوتی ہے جبکہ فریقِ مخالف کے دلائل پوچھنا تو بڑی بات ہے دُوسرے کا نقطۂ نظر تفصیل سے معلوم کرنا بھی لوگوں کے لیے گوارا نہیں رہا، اوّل مرحلے ہی میں دُوسرے کی تفسیق، تضلیل بلکہ تکفیر تک کردی جاتی ہے اور یہ سوچا تک نہیں جاتا کہ دُوسرے کا موقف اصل میں کیا ہے؟ اس نے کیا بات کہی ہے اور کیوں کہی ہے؟ احقر کے سامنے کئی بار ایسا ہوا کہ متجددین یا گمراہ لوگوں کی کوئی بات مجلس میں ذکر کی گئی اور مفتی صاحب نے اوّلاً ان کی دلیل ذکر کی اور پھر حضرت مفتی صاحب (حضرت مفتی جمیل احمد تھانوی) سے کہا کہ حضرت! وہ لوگ تو یہ یہ دلائل دیتے ہیں، ان کے کیا جواب ہوگا؟ کچھ جوابات حضرت مفتی صاحب اپنا کام کرتے کرتے دیتے تو باقی جوابات خود مفتی صاحب دے کر مسئلہ مکمل طور پر منقح کردیتے اور جانبین کا نقطۂ نظر پوری طرح سامنے آجاتا، یہ عدل و انصاف پر مبنی وہ طریقۂ کار ہے جو بااعتماد، متبحر اکابر علماء اور سلف صالحین کا طرۂ امتیاز رہا ہے۔‘‘

(حیاتِ ترمذی ص:۲۹۱)

آخر میں احقر اپنی ان بے ربط اور طویل گزارشات کو اس دُعا پر ختم کرکے اجازت چاہتا ہے:-

اَللّٰھُمَّ اَرِنَا الْحَقَّ حَقًّا وَّارْزُقْنَا اتِّبَاعَهٗ وَاَرِنَا الْبَاطِلَ بَاطِلًا
وَارْزُقْنَا اجْتِنَابَهٗ

اندکے پیش تو گفتم غم دل، وترسیدم
کہ آزردہ شوی ورنہ سخن بسیار است

فقط

احقر عبدالقدوس ترمذی غفرلہٗ
۱۸/ذوالحجہ ۱۴۲۹ھ

(ماہنامہ الحقانیہ، ساہیوال سرگودھا، محرم ۱۴۳۰ھ - جنوری ۲۰۰۹ء)

سجاد اشرف عثمانی

کیا موجودہ اسلامی بینکاری اور ۱۹۸۱ء کی بلاسودی اسکیم میں سرِ مو فرق نہیں ہے؟

پچھلے دنوں بنوری ٹاؤن سے چھپنے والی ایک کتاب کے بیک ٹائٹل پر لکھے ہوئے ایک جملے کو پڑھ کر بندہ ایک عجیب سی اُلجھن کا شکار رہا۔ جملہ یہ تھا: ''مروّجہ مرابحہ کا رِبح اور اِجارہ کی اُجرت ۱۹۸۱ء کی بلاسودی اسکیم کے مارک اَپ سے سرِ مو مختلف نہیں۔''

اس کو پڑھ کر میرے ذہن میں فوری طور پر یہ سوال پیدا ہوا کہ حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب کا ۱۹۸۱ء کی اسکیم کے بارے میں غیر شرعی ہونے کا بیان اور اس اسکیم کے خلاف آواز اُٹھانے والوں میں سب سے آگے ہونے کا اِقرار جبکہ موجودہ اسلامی بینکاری کے عملاً قیام اور اس کے جواز کا فتویٰ دینا، کیا لاعلمی کی وجہ سے ہوا ہے یا اس کا کوئی اور سبب ہے؟ یہ کیا وجہ ہے کہ آپ ۱۹۸۱ء کی اسکیم کو غیر شرعی قرار دیتے ہیں! اور اَب موجودہ اسلامی بینکاری پر جواز کا فتویٰ دیتے ہیں!

اگر ان دونوں میں کوئی فرق نہیں تو حضرت کے اس وقت کے بیان اور موجودہ فتویٰ میں فرق کی کیا وجہ ہوسکتی ہے؟ اور اگر ۱۹۸۱ء کی اسکیم اور موجودہ اسلامی بینکاری میں فرق تھا تو اس کتاب میں لکھے گئے اس جملے میں کیسے ان دونوں میں فرق نہ رکھا گیا، آیا وہ اس جملے سے اپنی دیانت و امانت کا صحیح حق ادا کر رہے تھے یا اس فرق کی طرف ان حضرات کی نظر ہی نہ گئی؟

اس جستجو کے نتیجے میں بندہ نے ۱۹۸۱ء کی اسکیم اور موجودہ اسلامی بینکاری کے نظام کے درمیان موازنے کے لیے ۱۹۸۱ء کی حکومت کی پیش کردہ اسکیم، اسلامی نظریاتی

کونسل کی پیش کردہ تحقیقی رپورٹ (جو کہ علمائے کرام، ماہرینِ معاشیات اور بینکاری کی مدد سے مرتب کی گئی تھی) حضرت مولانا مفتی تقی عثمانی صاحب مدظلہٗ کی تحریرات اور اسلامی بینکوں کے موجودہ چیک اینڈ بیلنس کے نظام کا مطالعہ کیا۔

اس موازنے سے حاصل ہونے والی معلومات میرے لیے بہت حیران کن تھیں کیونکہ اس موازنے نے مجھے ان دونوں نظاموں کے درمیان ایسے ایسے فرق کی طرف نشاندہی کی کہ جس سے ان دونوں نظاموں کے درمیان واضح فرق احقر کے سامنے آیا۔ جس کی وجہ سے حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم کے اس کو غیر شرعی قرار دینے اور موجودہ اسلامی بینکاری پر شرائط کے ساتھ جواز کے فتویٰ کی واضح وجوہات سامنے آ گئیں، ذیل میں ان میں سے چند واضح فرق ذکر کیے جاتے ہیں:-

۱-۱۹۸۱ء کی اسکیم

بنیادی فرق مارک اَپ کے طریقۂ کار میں فقہی شرائط کا لحاظ نہ رکھنے کی وجہ سے پیدا ہوا تھا، شریعتِ اسلامی میں خرید وفروخت کے اُصول وضوابط مقرّر کیے گئے ہیں جن میں سے ایک شرط یہ ہے کہ بائع (بیچنے والا) جو چیز فروخت کر رہا ہے وہ اس کے قبضے میں آچکی ہو، جو چیز کسی انسان کے قبضے میں نہ آئی ہو اور جس کا کوئی خطرہ (Risk) بائع نے قبول نہ کیا ہو اسے آگے فروخت کر کے اس پر نفع حاصل کرنا جائز نہیں۔ اس اسکیم میں اس شرط کا لحاظ نہ رکھا گیا تھا اور نہ ہی فروخت شدہ چیز کے بینک کے قبضے میں آنے کا کوئی ذکر تھا، بلکہ اُلٹی یہ صراحت کی گئی تھی کہ بینک اس اسکیم میں کوئی چیز مثلاً چاول اپنے گاہک کو فراہم نہ کرے گا بلکہ اس کو چاول کی بازاری قیمت دے گا جس کے ذریعے وہ کلائنٹ بازار سے چاول خرید لے گا، اس اسکیم کے الفاظ یہ تھے:-

> ''جن اشیاء کے حصول کے لیے بینک کی طرف سے رقم فراہم کی گئی ہے ان کے بارے میں یہ سمجھا جائے گا کہ وہ بینک نے اپنی فراہم کردہ رقم کے معاوضے میں بازار سے خرید لی ہیں، اور پھر انہیں تو ے

دن کے بعد واجب الاداء زائد قیمت پر ان اِداروں کے ہاتھ
فروخت کر رہا ہے۔ (ہمارا معاشی نظام ص:۱۲۵)

اس میں اس بات کا کوئی تذکرہ نہ تھا کہ وہ اشیاء جو کلائنٹ بینک سے خریدے گا وہ بینک کی ملکیت اور بینک کے قبضے میں کب اور کس طرح آئیں گی؟ صرف رقم دے کر اس پر نفع لیا جاتا تھا، اس میں نہ کسی قسم کی وکالت کا معاہدہ ہوا، نہ بینک کا قبضہ وضمان تھا اور نہ ہی حقیقی خرید وفروخت تھی، محض اسلامی نام تھا۔

موجودہ اسلامی بینکاری میں طریقۂ کار

جبکہ موجودہ اسلامی بینکاری میں ان شرائط کا لحاظ رکھا گیا ہے، اس میں وکالت کا معاہدہ (Agency Agreement) ہوتا ہے جس پر کلائنٹ اور بینک دونوں کے دستخط ہوتے ہیں، جس کے نتیجے میں کلائنٹ مطلوبہ سامان کی خریداری کے لیے بینک کا وکیل بن جاتا ہے اور یہ کہ اس وکالت کے معاہدے پر کلائنٹ کے دستخط خریداری سے پہلے ضروری ہوتے ہیں، اگر اس پر دستخط خریداری کے بعد ہوں تو یہ خریداری کلائنٹ کی اپنی ذاتی خریداری سمجھی جاتی ہے، اسلامی بینک اس پر مرابحہ نہیں کرسکتا، پھر جب کلائنٹ مطلوبہ سامان کی خریداری کر کے قبضہ کرلیتا تو یہ سامان بینک کے ضمان (Risk) میں آجاتا ہے، یعنی اگر اس مرحلے پر کوئی نقصان ہوا تو یہ نقصان بینک کا ہوگا، اس کے بعد کلائنٹ بینک کو خریداری کے لیے ایجاب (Offer to Purchase) کرتا ہے، جب بینک اس آفر کو قبول (Accept) کرلیتا ہے تو مرابحہ کا عقد مکمل ہوتا ہے، اس کے بغیر نہیں ہوسکتا۔

اب اس میں دیکھیں وکالت بھی ہے، ضمان بھی ہے اور پھر ایجاب وقبول کے ذریعے بیع بھی ہے، جبکہ ۱۹۸۱ء کی اسکیم میں یہ معاہدے ہیں ہی نہیں بلکہ اس کے خلاف کی صراحت ہے جیسا کہ ذکر کردہ حوالے سے واضح ہے۔

۲- دُوسرا فرق، ۱۹۸۱ء کی اسکیم

دُوسرا واضح اور بنیادی فرق یہ ہے کہ اس اسکیم میں رقم کی معینہ مدّت میں ادائیگی

نہ ہونے پر طے شدہ قیمت پر اِضافی رقم لیے جانے کا قانون تھا۔

جبکہ شریعت میں بیع موَجل کے لیے ایک لازمی شرط یہ ہے کہ عقد کے وقت فروخت شدہ چیز کی قیمت متعین ہوجائے اور یہ بات بھی کہ یہ قیمت کتنی مدّت میں ادا کی جائے گی؟ پھر اگر خریدار معینہ مدّت پر طے شدہ قیمت ادا نہ کرے تو اَب مزید مہلت کے بدلے اس سے طے شدہ قیمت سے زائد رقم کا مطالبہ کرنا شرعاً دُرست نہیں، ہاں البتہ اس سے رقم وصول کرنے کے لیے تمام قانونی طریقے استعمال کیے جاسکتے ہیں۔

جبکہ اس اسکیم میں اس اہم اور بنیادی شرط کی بھی نہ صرف یہ کہ پابندی نہیں کی گئی بلکہ بعض معاملات میں صراحت کے ساتھ اس کی خلاف ورزی کی گئی تھی، چنانچہ اس میں کہا گیا تھا:-

> ''بلوں کی ادائیگی میں بینک جو رقم خرچ کرے گا، اس پر ابتداءً بیس دن کی مدّت کے لیے اعشاریہ ۸۷ فی صد مارک اَپ وصول کرے گا، اور اگر یہ رقم بیس دن میں ادا نہ ہوئی تو اس قیمت پر مزید چودہ دن کے لیے اعشاریہ ۵۸ فی صد مارک اَپ کا مزید اِضافہ ہوگا اور اگر ۳۴ دن گزر جانے پر بھی قیمت کی ادائیگی نہ ہوئی تو اس قیمت پر مزید اعشاریہ ۶۲ فی صد مارک اَپ کا اِضافہ ہوگا، اور اگر ۴۸ دن گزر جانے پر بھی ادائیگی نہ ہوئی تو آئندہ ہر پندرہ دن کی تاخیر پر مزید اعشاریہ ۹۷ فی صد کے مارک اَپ کا اِضافہ ہوتا چلا جائے گا۔''
>
> (ہمارا معاشی نظام ص:۱۲۷)

موجودہ اسلامی بینکاری نظام کا طریقۂ کار

اس شرعی خرابی کا موجودہ اسلامی بینکاری میں کوئی تصوّر نہیں، اس مسئلے میں مجلس تحقیق مسائل حاضرہ کے اجلاس ۱۹۹۲ء میں پاکستان بھر کے مستند علماء کا پیش کردہ طریقہ اس سے بالکل مختلف نظر آتا ہے، ۱۹۸۱ء کی اسکیم میں تو ادائیگی کی تاخیر کی صورت میں سود خود بخود

مہلت کے حساب سے بڑھتا رہتا ہے لیکن علماء کا پیش کردہ طریقہ جو اسلامی بینکوں کے لیے وضع کیا گیا ہے وہ یہ ہے کہ مرابحہ یا اِجارہ کے معاہدوں (Agreements) میں کلائنٹ یہ وعدہ کرتا ہے کہ ادائیگی کی تاخیر کی صورت میں اتنی رقم کسی خیراتی اِدارے یا خیراتی کام میں خرچ کروں گا، یہ رقم نہ جرمانہ ہے اور نہ رِبا بلکہ کلائنٹ کی طرف سے اِلتزام (Undertaking) کا نتیجہ ہے۔ (احسن الفتاویٰ ج:۷ ص:۱۲۰)

اُصولی طور پر سودی بینکوں کے جرمانے اور مذکورہ صدقے میں دو واضح فروق موجود ہیں:-

۱- مارک اَپ بینک کی آمدنی کا حصہ بنتا ہے، جبکہ صدقہ بینک کی آمدنی کا حصہ نہیں بنتا، بلکہ بینک پر شرعاً لازم ہے کہ اسے کسی خیراتی کام (Charity) میں خرچ کرے

۲- جرمانہ بینک کے معاف کرنے سے معاف ہوجاتا ہے کیونکہ یہ کلائنٹ اور بینک کے باہمی معاملے کی وجہ سے ہوتا ہے، جبکہ صدقہ بینک کے معاف کرنے سے معاف نہیں ہوتا کیونکہ یہ بندے اور اللہ تعالیٰ کا معاملہ ہے۔ بینک کے معاف کرنے کا زیادہ سے زیادہ یہ مطلب ہوگا کہ اس کی ادائیگی بینک کے ذریعے ضروری نہیں ہوگی، لیکن اپنے طور پر اس کو بہرحال صدقہ کرنا ضروری ہوگا۔

۳- ۱۹۸۱ء کی اسکیم

ایک مزید فرق ملکی ہنڈی اور Bill of Exchange کے بنانے کے طریقۂ کار میں واضح تھا، اس میں جو طریقۂ کار اسلامی نظریاتی کونسل کی تجاویز کے برعکس عملاً اِختیار کیا گیا تھا وہ بعینہٖ وہی سودی طریقہ تھا جو سودی بینکوں میں رائج ہے، جس میں فرق صرف اتنا تھا کہ جو کٹوتی پہلے ڈسکاؤنٹ (Discount) کہلاتی تھی اس کو ''مارک ڈاؤن'' (Mark Down) کا نام دیا گیا۔

موجودہ اسلامی بینکاری میں Bill of Exchange

اس مسئلے میں حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم نے شرعی

قواعد کی روشنی میں ایک صورت تجویز کی تھی جو اِسلامی بینکوں میں اب رائج ہے۔

وہ یہ کہ یہاں دو معاملے الگ الگ کیے جائیں، ایک تو اِسلامی بینک کو متعین اُجرت کے بدلے بل وصول کرنے کا وکیل بنایا جائے۔ دُوسرا معاملہ یہ ہے کہ بینک سے قرض لینے اور بینک کو خریدار سے ملنے والی رقم پر اپنے قرض کے بدلے میں قبضہ دینے کا اِختیار ہوگا۔

یہاں اس بات کا بھی پورا اِہتمام ضروری ہے کہ ان میں سے کوئی معاملہ دُوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہو۔ (تکملۃ فتح الملہم ج:۱ ص:۳۶۳)

۴- ۱۹۸۱ء کی اسکیم

ایک واضح فرق یہ بھی تھا کہ اس اسکیم میں حکومت کی طرف سے اسکیم کے تحت چلنے والے بینکوں کے کسی قسم کے چیک اینڈ بیلنس کا نظام قائم نہیں کیا گیا جو ان کی عملی غلطیوں کی طرف نشاندہی کرتا۔

موجودہ اسلامی بینکاری

جبکہ موجودہ اسلامی بینکاری میں ان اسلامی بینکوں کے شرعی معاملات کے عملی نفاذ کی نگرانی کے لیے بورڈ یا شریعہ ایڈوائزر ہوتا ہے، جو ان بینکوں کی عملی غلطیوں کو بھی پکڑتا ہے اور وقتاً فوقتاً اِصلاح کرتا رہتا ہے۔

اس تمام تفصیل کے خلاصے پر مطالعے سے یہ اندازہ ہوتا ہے کہ ۱۹۸۱ء کی اسکیم اور موجودہ اسلامی بینکاری میں بہت فرق ہے، ان حالات میں یہ کہنا: ''مروّجہ مرابحہ کا رِبح اور اِجارہ کی اُجرت ۱۹۸۱ء کی بلاسودی اسکیم کے مارک اَپ سے سرِمو مختلف نہیں''، کتنی حقیقت پرمبنی ہے، اس کا فیصلہ آپ خود کر سکتے ہیں۔

***

عبدالمالک

اسلامی بینکوں کا مرابحہ

مرابحہ دراصل بیع (Sale) کی ایک قسم ہے، جس میں سامان بیچنے والا شخص (Seller)، خریدار کو یہ بتلاتا ہے کہ یہ سامان مجھے کتنے میں پڑا اور میں اس پر کتنا منافع رکھ کر آپ کو فروخت کر رہا ہوں۔ گویا اس میں عام بیع کی شرائط کی پابندی کے ساتھ ساتھ ایک اِضافی شرط کی پابندی بھی ضروری ہوتی ہے، وہ یہ کہ بائع (Seller) اپنے سامان کی لاگت اور اس پر حاصل ہونے والا نفع بھی خریدار کو بتائے۔

اسلامی بینکوں میں انجام پانے والا مرابحہ درج ذیل مراحل پر مشتمل ہوتا ہے:-

۱-جامع معاہدہ

پہلے مرحلے میں کلائنٹ اور بینک آپس میں ایک جامع معاہدہ کرتے ہیں، اسے جنرل ایگریمنٹ یا "Ficility Agreement" کہا جاتا ہے۔ اس میں یہ طے کیا جاتا ہے کہ کلائنٹ کتنی رقم تک سامان بینک سے خریدے گا، بینک خریدے گئے سامان پر کتنا نفع لے گا، ادائیگی کا طریقۂ کار کیا ہوگا، وغیرہ۔

۲-مطلوبہ سامان کی خریداری

اس کے بعد بینک وہ سامان مارکیٹ سے خریدتا ہے، جسے بعد میں کلائنٹ کو فروخت کرنا ہوتا ہے۔

اس موقع پر اِسلامی بینکوں کو یہ ہدایت دی گئی ہے کہ وہ خود بازار سے مطلوبہ

سامان کی خریداری کرے یا کلائنٹ کے علاوہ کسی اور شخص کو وکیل بنا کر خریداری کرے، البتہ ضرورت کے موقع پر خود اسی کلائنٹ کو خریداری کا وکیل بنایا جاسکتا ہے۔(المعاییر الشرعیة، تملک المؤسسة السلعة قبل بیعها للآمر بالشراء، البند رقم:۳/۱/۳ ص:۱۲۱)۔

اس سے معلوم ہوا کہ یہ ضروری نہیں کہ ہر خریداری میں کلائنٹ کو وکیل بنایا جائے اور نہ ہی بینک یہ شرط لگاتا ہے کہ ہم تمہیں مرابحہ کے ذریعے سامان تب فروخت کریں گے جب تم ہمارے وکیل کی حیثیت سے سامان خریدو گے، بلکہ اگر کہیں ایسی مجبوری پیش آجائے کہ بینک خود یا کلائنٹ کے علاوہ کسی دُوسرے شخص کو وکیل بنا کر خریداری نہ کرسکتا ہو تو اسی کلائنٹ کو خریداری کا وکیل بنایا جاسکتا ہے۔ لہٰذا یہ کہنا دُرست نہیں کہ ''اسلامی بینک کلائنٹ سے اس شرط پر مرابحہ کرتا ہے کہ وہ بینک کا وکیل بن کر بینک کے لیے خریداری کرے'' بلکہ صحیح بات وہی ہے جو اُوپر بیان ہوئی، البتہ ہمارے ہاں عام طور پر کلائنٹ کو اس لیے وکیل بنایا جاتا ہے اور وہ خود بھی وکیل بننا پسند کرتا ہے کہ وہ بینک سے کافی مالیت کا سامان خرید رہا ہوتا ہے، اور بینک یا اس کے نامزد کردہ فرد کو ہر کلائنٹ کے مطلوبہ سامان کی صحیح جان پہچان نہیں ہوتی، اس لیے اس بات کا قوی اِمکان ہوتا ہے کہ بینک مطلوبہ سامان خرید کر لائے اور خریدار یہ کہہ کر رَدّ (Reject) کردے کہ یہ سامان میری مطلوبہ صفات (Specifications) کے مطابق نہیں، اور ایسی صورت میں اگر سپلائر وہ سامان واپس لینے سے اِنکار کردے تو بینک کو بھاری مالی نقصان ہوسکتا ہے، اس لیے فریقین کی باہمی رضامندی سے کلائنٹ کو مطلوبہ سامان کی خریداری کا وکیل بنایا جاسکتا ہے اور کلائنٹ کو خریداری کا وکیل بنانا کسی شرعی اُصول سے متصادم نہیں۔

۳-خریدے گئے سامان پر قبضہ اور بینک کو اِطلاع

اگر خریداری کے لیے کلائنٹ کو وکیل بنایا جائے تو وہ مطلوبہ سامان کی خریداری کے بعد اس پر قبضہ (Possession) کرتا ہے اور بینک کو یہ اِطلاع دیتا ہے کہ میں نے

آپ کے وکیل ہونے کی حیثیت سے یہ سامان خرید کر اس پر قبضہ کرلیا ہے۔ چونکہ شرعاً وکیل کا قبضہ مؤکل (Principal) کا قبضہ ہوتا ہے، اس لیے یہ سمجھا جائے گا کہ شرعاً یہ مؤکل یعنی بینک کے قبضے میں ہے۔ چنانچہ اس مرحلے پر قبضے کے سارے اَحکام جاری ہوتے ہیں خصوصاً یہ حکم کہ اگر کلائنٹ کی کسی تعدّی (Negligence) کے بغیر سامان ہلاک ہوگیا تو یہ نقصان بینک کا ہوگا، کلائنٹ کا نہ ہوگا، اور اگر سامان کسی دُوسرے ملک سے خریدا (اِمپورٹ کیا) جارہا ہے تو اس ملک سے پاکستان پہنچنے اور کلائنٹ کو مرابحہ پر بیچنے سے پہلے تک تمام رِسک بینک کا ہے، اور ہلاکت کی صورت میں بینک ہی کا نقصان ہوگا۔

۴-مرابحے کا اِنعقاد (Execution of Murabaha)

اس کے بعد کلائنٹ بینک کو یہ پیشکش (Offer) کرتا ہے کہ وہ یہ سامان اسے متعینہ قیمت پر جس میں لاگت اور بینک کا نفع شامل ہو فروخت کردے، اور وہ اس کی قیمت کی ادائیگی فوراً یا مخصوص مدّت کے بعد کرے گا، جب بینک اسے قبول (Accept) کرلیتا ہے تو مرابحہ وجود میں آجاتا ہے اور کلائنٹ پر اس کی قیمت کی ادائیگی واجب ہوجاتی ہے۔ بینک اس واجب الاداء قیمت کے بدلے کلائنٹ سے کچھ ضمانتیں (Collatorals) لیتا ہے۔ یہ ہے خلاصہ اس معاملے کا جسے ''مرابحہ'' کے نام سے موسوم کیا جاتا ہے۔

مرابحہ اور سودی معاملے میں فرق

اس تفصیل سے یہ بات بھی واضح ہوگئی کہ کنونشنل بینکوں کے سودی قرض والے معاملے اور اِسلامی بینک کے مرابحہ میں زمین وآسمان کا فرق ہے۔

کنونشنل بینک نقد رقم قرض پر دے کر اس کے بدلے (Against) نفع کماتا ہے، اور چونکہ یہ رقم قرض پر دی جاتی ہے اس لیے بینک اس پر کوئی خطرہ (Risk) نہیں اُٹھاتا، جبکہ اِسلامی بینک مرابحہ میں پہلے کوئی چیز خریدتا ہے، اس کے ضائع یا ہلاک (Damage) ہونے کا خطرہ (Risk) برداشت کرتا ہے اور پھر اس پر قبضہ ہوجانے کے

بعد نفع پر آگے فروخت کرتا ہے۔ یہ معاملہ بالکل اسی طرح ہے جس طرح ایک عام دُکان دار کوئی چیز خرید کر اسے نفع پر آگے فروخت کر دیتا ہے۔ فرق صرف اتنا ہے کہ عام دُکان دار عام طور پر یہ نہیں بتلاتا کہ اس نے یہ چیز کتنے میں خریدی اور وہ اس پر کتنا نفع لے رہا ہے (بیع کی اس قسم کو ''مساومہ'' کہتے ہیں) جبکہ اسلامی بینک مذکورہ دونوں باتیں بتلاتا ہے، یہ بھی بنیادی طور پر بیع ہی کی ایک قسم ہے اور اسے ''مرابحہ'' کے نام سے تعبیر کیا جاتا ہے۔ قرآن مجید کے حکم کے مطابق بیع جائز اور سود حرام ہے، ارشادِ باری ہے:-

''وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا.'' (البقرة)

ترجمہ:- اور اللہ نے خرید وفروخت کو حلال قرار دیا ہے جبکہ سود کو حرام۔

اور چونکہ مرابحہ بیع کی ایک قسم ہے لہٰذا جب قرآن مجید نے خرید وفروخت کی اجازت دی تو مرابحہ بھی اس میں داخل ہونے کی وجہ سے جائز ٹھہرا بشرطیکہ اس کی شرائط کی پابندی کی جائے۔

اس کے جائز ہونے کی عقلی وجہ وہی ہے کہ مرابحہ میں اسلامی بینک مبیع (Subject Matter) سے متعلق رِسک (Risk) کو برداشت کرتا ہے اور شریعت کا قانون یہ ہے کہ ''الغنم بالغرم'' یعنی جو رِسک برداشت کرتا ہے وہ نفع لینے کا حق دار ہے۔

واضح رہے کہ یہاں ''رِسک'' سے مراد وہ رِسک ہے جو بیچی جانے والی چیز (Subject Matter) سے متعلق ہو، کلائنٹ کے نادہندہ (Default) ہونے والا رِسک مراد نہیں، اس لیے کہ نادہندگی (Default) کا خطرہ تو ہر مالی معاملے میں ہوتا ہے، لیکن آج تک کسی ماہرِ شریعت نے اس رِسک کی بنیاد پر کسی معاملے کو جائز نہیں کہا۔ دُوسری بات یہ ہے کہ اگر اس رِسک کا اِعتبار کر لیا جائے تو پھر دُنیا کا کوئی معاملہ بھی ناجائز نہیں رہے گا، حالانکہ قرآن وحدیث کے واضح اَحکامات کی روشنی میں بہت سے معاملات شرعاً ناجائز ہیں۔

چیک اینڈ بیلنس کا نظام

چونکہ مرابحہ بیع کی ایک قسم ہے اس لیے اس میں بیع کی تمام شرائط کا پایا جانا ضروری ہے، نیز مرابحہ کے مذکورہ مراحل کا شرعی حدود کے مطابق اَنجام دینا بھی ضروری ہے اوراس بات کا جائزہ لینے کے لیے کہ یہ معاملات شرعی اُصولوں کے مطابق انجام دیے جارہے ہیں یانہیں، ہر اِسلامی بینک یا کنوینشنل بینک کی اسلامی برانچوں کی نگرانی کے لیے ایک مستند عالمِ دِین بطور شریعہ ایڈوائزر مقرّر ہوتا ہے جو نہ صرف مختلف معاملات میں بینکاروں کی رہنمائی کرتا ہے بلکہ وقتاً فوقتاً ان معاملات کا جائزہ بھی لیتا رہتا ہے، اس طرح گویاایک چیک اینڈ بیلنس کا نظام قائم کیا گیا ہے۔ (ماخوذ اسلامی بینکاری-حقیقت پسندانہ جائزہ از: مولانا اعجاز احمد صمدانی، تفصیل کے لیےان کی کتاب ''اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ'' کا مطالعہ بہت مفید ہے)۔

***

مولانا عبدالرحمٰن

خدارا اِختلاف کی حدود کو پامال نہ کیجیے!

حال ہی میں متعدّد علمائے کرام کی طرف سے جب مروّجہ اسلامی بینکاری کے بارے میں عدمِ جواز کا فتویٰ منظرِ عام پر آیا تو اس سے یہ بات کھل کر سامنے آ گئی کہ موجودہ اسلامی بینکاری کے جائز ہونے میں علمائے کرام کا اِختلاف ہے، لیکن یہ اِختلاف کس نوعیت کا ہے، اس بارے میں ہمیں بنوری ٹاؤن کی طرف سے شائع ہونے والی کتاب ''مروّجہ اسلامی بینکاری - تجزیاتی مطالعہ'' میں موجود ان کی اس بات سے اتفاق ہے، کتاب کے الفاظ یہ ہیں:-

> ''یہ اِختلاف دِینی اور اُصولی ہونے کی بناء پر شرعاً محمود و مطلوب بھی ہے اور یہ ایسا اِختلافِ رائے ہے جس کی مثالوں سے اسلامی تاریخ بھری پڑی ہے، اس کی سب سے واضح مثال خود فقہِ حنفی ہے۔''
>
> (ص:۵۲)

اب سوال یہ ہے کہ آج کے اس دور میں ایسے اِختلافی مسائل میں اِختلاف ظاہر کرنے کا دُرست طریقہ کیا ہے؟ اس پر حضرت مولانا محمد یوسف لدھیانوی رحمہ اللہ تعالیٰ نے اپنی کتاب ''اِختلافِ اُمت اور صراطِ مستقیم'' میں بڑی دِلکش اور جامع بحث کی ہے، ایک جگہ آپؒ لکھتے ہیں:-

> ''اسی کے ساتھ یہ اَمر بھی پیشِ نظر رکھنا ضروری ہے کہ یہ دور بنیادی طور پر بدعت و ضلالت، اِلحاد و کج رَوِی اور دِین سے بے قیدی اور

آزادی کا ہے، اس زمانے میں ایسے ضروریاتِ دِین اور قطعیاتِ اسلام جن میں کبھی دو رائیں نہیں ہوئیں، انہیں بھی مشکوک ٹھہرانے کی کوششیں ہورہی ہیں، صحابہؓ و تابعینؒ اور سلف صالحینؒ نے قرآن و سنت سے جو کچھ سمجھا، اسے بھی زورِ اجتہاد سے غلط ثابت کرنے کی حماقتیں ہو رہی ہیں، اور دورِ جدید کی تمام بدعتوں اور ضلالتوں کو عین دِین و ایمان باور کرایا جارہا ہے۔ ایسے لادِینی ماحول میں دِین دار طبقے کی فروعی و اِجتہادی مسائل میں ہنگامہ آرائی اہلِ دِین کی سبکی و رُسوائی اور لادِین طبقے کی حوصلہ افزائی کا موجب ہے۔''

(ج:۲ ص:۱۶)

نیز علمائے کرام فرماتے ہیں کہ مختلف فیہ مسائل میں کوئی جانب مُنکَر نہیں ہوتی، اور غیر مُنکَر کو مُنکَر کہنا خود مُنکَر ہے۔ اس تفصیل سے معلوم ہوتا ہے کہ جن علماء کی رائے میں موجودہ اسلامی بینکاری جائز نہیں، بلاشبہ انہیں اپنی تحقیق ہی کے مطابق فتویٰ دینا چاہیے لیکن اس میں اُصولِ اِختلاف کو بھی مدِنظر رکھنا چاہیے تھا جبکہ ابھی ان کی طرف سے آئی ہوئی تحریرات میں اُصولِ اِختلاف کو بُری طرح پامال کیا گیا ہے۔ چند مثالیں ملاحظہ ہوں:-

۱- اس فتویٰ کے بارے میں یہ دعویٰ کیا گیا ہے کہ یہ ملک بھر کے چاروں صوبوں کے مفتیانِ کرام کا متفقہ فتویٰ ہے، اس بات کا خلافِ واقعہ ہونا اَظہر من الشّمس ہے، بلکہ خود ان کے گزشتہ اِعتراف کے بھی منافی ہے۔ واقعہ یہ ہے کہ یہ فتویٰ پاکستان کے کسی ایک شہر کے علماء کا بھی متفقہ فتویٰ نہیں ہے، ہاں اگر یہ کہا جاتا کہ یہ اس مخصوص اِجلاس میں شریک علمائے کرام کا متفقہ فتویٰ ہے تو بجا ہوتا۔

۲- بنوری ٹاؤن کی طرف سے شائع ہونے والی کتاب ''مروّجہ اسلامی بینکاری- تجزیاتی مطالعہ'' کے ص:۳۶۰ پر کہا گیا ہے:-

''اگر یہ کہا جائے کہ حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی مدظلہم اور ان کے

چند تلانذہ کے علاوہ پاکستان کے علماء مروّجہ اسلامی بینکاری کو خلافِ شرع قرار دیتے ہیں تو یہ کہنا ہرگز بے جا نہ ہوگا، پھر آپ کے بھی وہ تلانذہ جن کا ان بینکوں کے ساتھ مفادات یا ملازمت کا تعلق ہے اور بس!''

سوال یہ ہے کہ کیا جامعۃ الرشید، جامعہ بنوریۃ العالمیہ، جامعہ اشرف المدارس، جامعہ امدادیہ فیصل آباد، دارالعلوم اسلامیہ لاہور، جامعہ حقانیہ ساہیوال کے مفتیانِ کرام اور دیگر متعدّد مدارس کے اربابِ فتویٰ اسی زُمرے میں آتے ہیں؟

۳- اس اِختلاف کو اِیمانیات کے اِختلاف کا درجہ دیا گیا ہے، چنانچہ اسی کتاب کے ص:۳۵۶ پر ہے:-

''اگر آپ دیانت داری کے ساتھ ان سودی کوششوں سے الگ ہونا چاہیں تو صرف آپ کے مقصد کی روایتی ہار ہوگی، ایمان وعمل کی ہار ان شاء اللہ نہیں ہوگی۔''

کیا فقہِ حنفی کے ذخیرۂ اِختلاف میں اس طرح کی کوئی مثال ملتی ہے؟

۴- حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی مدظلہم کے بارے میں یہ بات ثابت کرنے کی کوشش کی گئی ہے کہ ان کی نظر میں بھی مروّجہ اسلامی بینکاری ناجائز ہے، مثلاً ص:۱۱۱ پر ہے:-

''بینکوں کو اِسلامی کہنے میں اگر وہ حجت بنے تھے تو غیر اِسلامی کہنے میں بھی وہی حجت بن چکے ہیں۔''

سوال یہ ہے کہ اگر حضرت مدظلہم کی نظر میں موجودہ اسلامی بینکاری ناجائز ہے تو انہوں نے علیحدگی اِختیار کیوں نہیں کی؟ جواب تو واضح ہے کہ موجودہ اسلامی بینکاری کے بارے میں حضرت مدظلہم کی وہ رائے نہیں جو ان کی طرف منسوب کی گئی ہے، اس طرزِ عمل سے ان کی کردار کشی کرنے کے علاوہ کچھ مقصود نظر نہیں آتا۔ ستم بالاستم یہ کہ معزز مؤلفین نے

حضرت مدظلہم کے ۱۹۸۱ء کی اسلامی بینکاری کے تجزیے کو موجودہ اسلامی بینکاری پر من وعن چسپاں کر کے کمالِ مہارت دِکھانے کی ناکام کوشش کی ہے۔ الحمدللہ حضرت مدظلہم زندہ حیات ہیں، ان سے ان کی عبارات ومضامین کا مطلب معلوم کرنے میں کوئی دُشواری نہیں، ایسے میں ان کی عبارات کی توجیہ القول بما لا یرضٰی قائلہ کرنے کا کیا داعیہ ہوسکتا ہے؟

۵- بعض نوجوان علمائے کرام کی اسلامی بینکوں سے متعلق تحریرات سے یہ نتیجہ نکالا گیا ہے کہ وہ صرف مرابحہ اور اِجارہ کو اِسلامی بینکاری کی اصل بنیاد قرار دیتے ہیں۔ یہ بات کئی جگہوں پر مختلف پیراؤں میں آئی ہے، سہولت کے لیے چند مقامات کے صرف نمبر ذکر کیے جاتے ہیں، ملاحظہ فرمایے: ص:۴۴، ۷۷، ۱۰۷، ۲۲۴، ۲۲۵، ۲۲۹، ۳۱۲، ۳۳۰ خصوصاً ص:۲۲۵ پر دارالعلوم کراچی کے اُستاذ مولانا اعجاز احمد صمدانی کے رسالے ''اسلامی بینکاری- ایک حقیقت پسندانہ'' جائزہ کا حوالہ دے کر اسے ایک مستقل نظریہ قرار دیا گیا ہے، حالانکہ اس رسالے کے ص:۱۶۲ پر لکھتے ہیں:-

> جیسا کہ اس رسالے کے شروع میں گزرا کہ مرابحہ، اِجارہ وغیرہ جیسے معاملات کو شرعی اَحکام کے مطابق انجام دیا جائے تو ایسا کرنا جائز تو ہے لیکن یہ پسندیدہ تمویلی طریقے نہیں، اس لیے اسلامی بینکوں کو صرف اُنہی پر اِکتفا کرنے کے بجائے کلائنٹ سے مشارکہ ومضاربہ کی بنیاد پر بھی فنانس کرنے کی کوشش کرتے رہنا چاہیے۔ موجودہ حالات میں یہ کوشش قابلِ اطمینان حد تک نہیں ہورہی۔

کیا ایسی صراحت کے باوجود ان کی طرف مرابحہ اور اِجارہ کو اسلامی بینکاری کی اصل بنیاد قرار دینا دُرست ہوسکتا ہے؟ قارئین خود فیصلہ فرمائیں!

ان حالات میں ان معزّز علماء سے صرف یہی گزارش کی جاسکتی ہے کہ اَزراہِ کرم اِختلاف ضرور کریں لیکن مخالفت نہ کریں، اور اس اِختلاف میں دُوسرے علماء پر کیچڑ اُچھالنے سے پرہیز فرمائیں، ورنہ وہی نتائج سامنے آئیں گے جس کا اِظہار مولانا محمد یوسف لدھیانویؒ نے فرمایا۔

مفتی ذاکر حسن نعمانی
اُستاذ الحدیث جامعہ عثمانیہ پشاور

اسلامی بینکاری اور علماء کی ذمہ داری

فقہائے کرام کا اُمتِ مسلمہ پر بہت بڑا اِحسان ہے، حضورِ اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کے بعد ان حضرات نے اپنے اپنے دور میں عمل کے لیے لوگوں کو صحیح مسائل بتائے ہیں۔ اگر عمل کے لیے راہ متعین نہ ہو تو عمل مشکل ہو جاتا ہے، کفار کے ممالک میں رہنے والے مسلمانوں کو سب سے بڑی مشکل یہی پیش آتی ہے کہ ان کو ان کا دِینی مسائل میں کوئی رہنمائی والا نہیں ملتا۔

انقلابِ زمانہ

ہر زمانے میں مختلف انقلابات آتے رہتے ہیں جس کی وجہ سے نئے نئے مسائل سامنے آتے رہتے ہیں، جن کا فقہی حل فقہائے کرام اِنفرادی اور اِجتماعی اِجتہاد کے ذریعے پیش کرتے رہتے ہیں۔ چنانچہ فقہی ذخائر کے مطالعے سے یہ بات سامنے آتی ہے کہ کس دور میں کون سا نیا مسئلہ تھا؟ اور اس کو اس دور کے ناموَر اور بڑے فقہاء نے کیسے حل کیا؟ ہر دور کے ناموَر فقہاء کی بڑی بڑی کتابیں اور فتاویٰ اس کا بین ثبوت ہے۔

ہم جس دور سے گزر رہے ہیں اس میں مختلف میدانوں میں بڑے بڑے اِنقلابات آئے ہیں، مثلاً طب کا میدان، سیاست کا میدان، سائنس وٹیکنالوجی کا میدان اور معاشی میدان۔

معاشی میدان

معاشیات بذاتِ خود بہت بڑا وسیع اور اہم میدان ہے، سب سے زیادہ کام اسی میدان میں ہوا ہے، اسلام کا اپنا ایک معاشی تصوّر ہے، جس کی بنیاد حلال وحرام اور جائز وناجائز پر ہے۔ ورنہ محض معاشی میدان میں سود اور جوے کی پروانہیں ہوتی، موجودہ معاشی نظاموں کا بڑا دارومدار بینک پر ہے اور روایتی بینکوں کا بنیادی کام کرنسی کا سودی لین دین ہے۔

لوگ بینکوں میں رقم حفاظت، امانت اور کاروبار کی حیثیت سے رکھتے ہیں، اپنی رُقوم ایک جگہ سے دُوسری جگہ منتقل کرتے ہیں، بینکوں سے قرضہ لیتے ہیں، بینکوں کے ذریعے گاڑیاں اور مشینریاں لیتے ہیں، برآمدات ودرآمدات میں بینک اہم کردار ادا کرتا ہے، لوگوں کی تنخواہیں بینکوں کے راستے سے آتی ہیں اور لوگ ایک دُوسرے کو ادائیگیاں مختلف بینکوں کے چیک کے ذریعے کرتے ہیں، مذکورہ اُمور میں سود کا عنصر زیادہ شامل ہوتا ہے۔

روایتی بینک سے اسلامی بینک تک

موجودہ روایتی بینکوں پر صدیاں بیت چکی ہیں، ان کا قبلہ دُرست کرنا کوئی آسان کام نہ تھا، یعنی جیسے کہ عرض کیا جاچکا ہے کہ اللہ تعالیٰ ہر دور میں اپنے دِین کی حفاظت اور ترویج کے لیے رجالِ کار پیدا کرتا ہے بلکہ حدیث شریف کا مفہوم ہے کہ ہر صدی میں ایک مجدّد پیدا ہوتا ہے، مجدّد کبھی فرد ہوتا ہے، کبھی جماعت ہوتی ہے، یہ مجدّد فرد یا جماعت اپنے دور میں تجدیدی کارنامے سرانجام دیتے ہیں۔

معاشیات کے میدان میں اس دور کا بڑا مسئلہ متبادل اسلامی بینکاری ہے، اس پر گزشتہ کئی دہائیوں سے دردِ دِل رکھنے والے سمجھ دار فقہاء، بینکار اور ماہرینِ معاشیات نے مل کر خوب کام کیا، جن میں ہندوستان، پاکستان کے علاوہ عرب علماء نے زیادہ کام کیا ہے،

جس کی وجہ سے پچھلی چند دہائیوں سے پوری دُنیا میں اسلامی بینکاری عملاً شروع ہو چکی ہے جس کے لیے بنیادی اور معیاری کتاب ''المعايير الشرعية'' ہے، اس کا انگریزی ترجمہ "Shariah Standerds" کے نام سے ہو چکا ہے، یہ کتاب بحرین سے چھپی ہے۔

فقہائے کرام کی کاوشیں

تمام فقہائے کرام اپنے دور کے جدید مسائل حل کرتے ہیں جن کے لیے ماٗخذ قرآن، حدیث، اِجماع اور قیاس ہے، اسی طرح اُصولِ فقہ اور اُصولِ اِجتہاد ہیں جس کی وجہ سے بے شمار قواعد، اُصولِ فقہ اور قواعدِ فقہ وجود میں آ چکے ہیں، جن کی روشنی میں نئے پیدا ہونے والے مسائل حل ہوتے ہیں، ضروری نہیں کہ تمام نئے مسائل کا حل قدیم اور پُرانی فقہ میں ملے یا کسی ایک فقہ میں ملے۔

اس لیے بوقتِ ضرورت تمام فقہی مذاہب سے بقدرِ ضرورت اِستفادہ کرنا پڑے گا، خاص کر اس وقت کہ پوری دُنیا ایک گاؤں بن چکی ہے، زمان اور مکان کے فاصلے ختم ہو چکے ہیں، دُور دُور کے لوگ ایک دُوسرے کے ساتھ معاملات میں مشغول ہیں۔ پوری دُنیا میں ایک دُوسرے کے ساتھ معاملات کرنے والے ضروری نہیں کہ سب حنفی ہوں، کوئی حنفی ہے، کوئی شافعی ہے، کوئی حنبلی ہے، کوئی مالکی ہے اور کوئی کافر ہے۔ یہ معاملات کرنے والے اگر اپنی فقہ سے ذرّہ برابر نہ ہٹیں تو لوگ مشکلات میں پڑ جائیں گے، معاملات ٹھپ ہو کر رہ جائیں گے، اور اگر تمام فقہی مذاہب والے سود اور جوے کو معاملات سے نکالنے کے لیے متحد ہو جائیں تو یہ ایک اچھی سوچ اور فکر ہوگی۔

اسی سوچ اور فکر میں بقدرِ ضرورت ایک دُوسرے سے مدد لینے میں شرعی گنجائش بھی ہے کیونکہ دلائل کے اِختلاف میں رحمت ہے، تمام فقہی مذاہب شرعی دلائل کی روشنی میں فقہ مرتب کرتے ہیں۔ خواہشات کی بنیاد پر بلاضرورت فقہی مسلک چھوڑنا اور بات ہے اور ضرورت کی بنیاد پر مجبوراً بقدرِ ضرورت کسی مسلک پر چلنا اور بات ہے۔ دونوں میں زمین

وآسمان کا فرق ہے، خاص کر جب تمام مکاتبِ فکر سود اور جوے کے خلاف متحد ہو جائیں تو پوری دُنیا کی معیشت اور خاص کر بینک سے سود ختم کریں گے۔

یہ ایک مبارک اور اچھی سوچ اور کاوش ہے، اس کی طرف تمام علماء اور فقہاء کو توجہ دینے کی ضرورت ہے۔

دِینی خدمت

دِین کی خدمت کے کئی شعبے ہیں، دِین کی سب سے زیادہ خدمت اس وقت مدارس میں ہو رہی ہے اور اس کے ساتھ تبلیغی جماعت اس دِین کو پوری دُنیا میں پھیلا رہی ہے۔ دِین کو لوگوں کے لیے عملاً آسان بنانا اور بتلانا یہ فقہائے کرام کا کام ہے، اس کے لیے مدرسے کی چاردیواری سے نکل کر پوری دُنیا کے معاملات کا دقتِ نظر سے جانچنا ضروری ہے تاکہ پتہ چل سکے کہ لوگ عملاً کیا کر رہے ہیں؟ کن معاملات میں سود اور جوا ہے؟ کونسے معاملات باطل اور کونسے فاسد ہیں؟

لوگوں کے معاملات کی حقیقت تک رسائی بڑی ضروری ہے، معاملات و مسائل کی تہہ تک پہنچنے کے لیے جو ذرائع اور وسائل ہیں ان کو حاصل کرنا فقیہ کا فریضہ ہے۔ انگریزی اور عربی زبان پر عبور بڑا ضروری ہے، ان دو زبانوں کی وجہ سے مسائل کی تہہ تک رسائی ممکن بن جاتی ہے، پھر مسائل کے حل کے لیے فقہی مہارت ضروری ہے۔

اس وقت ہمارے بے شمار بڑے بڑے جبال العلم موجود ہیں جن میں مسائل کے حل کی اعلیٰ اِستعداد بھی موجود ہے لیکن دُنیا کے معاملات اور لوگوں کے مسائل کی تہہ تک پہنچنا ان کے لیے مشکل ہوتا ہے، اس کی وجہ یہ ہے کہ یا تو مدرسے سے باہر ہونے والے معاملات کو سمجھنے کی کوشش نہیں کرتے، یا وسائل کی کمی ہے، یا ان کے ساتھ ماہرینِ فن کا رابطہ نہیں ہوتا جس کی وجہ سے بعض لوگ ان کے سامنے ناجائز باتوں کے بارے میں ایسا سوال مرتب کرتے ہیں جس کا ان کو ہاں اور جائز میں جواب مل جاتا ہے حالانکہ معاملہ فی نفسہٖ ناجائز

ہوتا ہے۔ اگر ہم خود معاملے کی تہہ تک پہنچنے کی اِستعداد رکھتے تو ایسا نہ ہوتا، اس لیے بڑی اِحتیاط کی ضرورت ہے، اگر کہیں سے ایسے سوال آجائے تو خود کسی نہ کسی طریقے سے معاملے کی حقیقت جاننے کی کوشش ضروری ہے تاکہ غلطی سے یا غلط فہمی سے غلط جواب نہ دیں۔

علماء کی ذمہ داری

لوگوں کو حرام اور ناجائز سے بچانے کے لیے ناجائز کی نشاندہی کے بعد صحیح، جائز، آسان متبادل اور قابلِ عمل راہ دِکھلانا علماء کا اہم فریضہ ہے۔

معیشت کی گاڑی کو حرام کہہ کر ہم نہیں روک سکتے، وہ تو چلتی رہے گی اس لیے کہ حرام کی گاڑی رُک جائے اور حلال کی گاڑی نہ ہو تو لوگ اپنا ضروری سفر پھر بھی جاری رکھیں گے، لوگ حلال گاڑی کا کب تک اِنتظار کریں گے؟ حرام معیشت کی گاڑی بڑی تیزی کے ساتھ بہت آگے نکل چکی ہے، اس پر صدیاں بیت چکی ہیں، ہم نے چند دہائیوں سے معیشت کی حلال گاڑی شروع کرنے کی کوشش کی۔

مختلف فقہی مذاہب سے اِستفادہ

دُنیا بھر کے مختلف مکاتبِ فکر والوں کا اس وقت گہرا ربط اور تعلق ہے کیونکہ زمان و مکان کے فاصلے ختم ہوگئے ہیں اس لیے ان لوگوں کے معاملات کا حل قدیم فقہ یا صرف ایک ہی فقہ میں دیکھنا مشکل ہوجائے گا، کیونکہ آج کل کے جدید مسائل ان فقہائے کرام کے دور میں نہ تھے اس لیے آج کل ان کا حل اِجتماعی اِجتہاد ہے، اس کے لیے قرآن و حدیث، قدیم فقہ، قواعدِ فقہ و اُصولِ فقہ کے ساتھ تمام مکاتبِ فکر کی فقہ پر نظر ضروری ہے۔

تمام مکاتبِ فکر سے یہ اِستفادہ صرف بوقتِ ضرورت اور بقدرِ ضرورت ہے، یہ نہ خروج عن المذہب ہے اور نہ مذہب سے خروج کی دعوت ہے، اور نہ یہ ہر کہہ ومہہ کا کام ہے، بلکہ اس کے لیے تجربہ کار، وسیع النظر، صاحبِ بصیرت اور ماہر فقیہ النفس چاہیے تاکہ مذاہب سے اِدھر اُدھر خروج کھیل تماشا نہ بن جائے۔

موجودہ اسلامی بینکاری

اس وقت کی موجودہ اسلامی بینکاری کا سب سے بڑا ہدف یہ ہے کہ کسی نہ کسی طریقے سے بینکوں سے سود اور خلافِ شرع معاملات کو ختم کیا جائے، جس کے لیے ہندوستان، پاکستان اور عرب علماء نے ماہرینِ معاشیات اور ماہرینِ بینکنگ کے ساتھ مل کر کام کیا، یہ کام عربی اور انگریزی زبان میں بہت ملتا ہے، اب اُردو زبان میں کچھ مواد سامنے آرہا ہے، لیکن وہ بہت کم ہے، البتہ عملاً پورا رائج نظام انگریزی میں ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ بینکوں اور سرکاری اداروں میں تمام ملازمین کی سرکاری زبان انگریزی ہے، انگریزی کے علاوہ ان کے لیے کام کرنا، چلانا اور سمجھنا مشکل ہے۔ دُوسری طرف ہمارے علمائے کرام کی اس دور کی کمی، انگریزی زبان سے ناواقفیت ہے، جس کی وجہ سے بعض اوقات غلط فہمیاں پیدا ہوجاتی ہیں، لیکن انگریزی زبان سے ناواقفیت کا یہ مطلب نہیں کہ اس نظام کو سمجھنے کی کوشش ہی چھوڑ دیں کیونکہ بینکنگ کا نظام ہو یا کوئی اور نظام ہو سب کی بنیاد قرآن و حدیث اور اِسلامی فقہ ہے، سب نظام، فقہ کے محتاج ہیں، اگر فقہ اور فقاہت نہیں تو اِسلامک بینکنگ اور دیگر تمام نظام بے کار ہو کر رہ جائیں گے۔

اس لیے علمائے کرام کی اصل ذمہ داری یہ ہے کہ دُنیا کے لیے ہر جگہ صحیح اسلامی فقہی نظام بنا کر دیں، اگر کسی اور نے بنایا ہے تو علماء سے اس کی تائید لیں، اگر اس میں کوئی غلطی ہو تو اس کی اِصلاح کریں کیونکہ جس طرح غلط اور غیر اِسلامی نظام چلانا غلطی ہے تو غیر اِسلامی کو اِسلامی کہہ کر چلانا اس سے زیادہ سنگین غلطی ہے۔

اس وقت دُنیا میں کچھ علماء اسلامی بینکاری اور تکافل وغیرہ کے ساتھ عملاً وابستہ ہیں اور کچھ علماء ان پر اِعتماد کر رہے ہیں، بعض علماء مخالف بن گئے ہیں۔

مخالفین کی مخالفت اس حد تک بڑھ گئی کہ مروّجہ اسلامی بینکاری کو قطعی غیر شرعی اور غیر اسلامی کہہ دیا، جس کی وجہ سے ہر طرف ایک تشویش کی لہر دوڑ گئی۔ یہ فتویٰ صادر کرنے

والوں میں ایسے مفتی حضرات بھی شامل ہیں جن کو نفسِ بینکنگ اور اِسلامک بینکنگ کے بارے میں کچھ پتہ نہیں، صرف چند حضرات کی تحقیق پر اِعتماد کر کے فتویٰ پر دستخط کر دیے ہیں، حالانکہ ایسا کرنا علم اور دیانت کے خلاف ہے۔ اور فتویٰ لکھنے والوں نے بھی بے احتیاطی کے ساتھ حرمت کا فتویٰ صادر کر دیا، حالانکہ ایک ماہر، تجربہ کار، وسیع النظر، دُور اندیش اور صاحبِ بصیرت مفتی بعض نازک اور عالمگیر مسائل میں ایسا نہیں کرتا، بہت احتیاط کرتا ہے۔

پھر اُن علماء کو اِعتماد میں نہیں لیا جو نظریاتی طور پر ان مسائل میں گہری نظر رکھتے ہیں یا عملاً اس نظام کے ساتھ وابستہ ہیں، تاکہ طرفین ایک دُوسرے کو مطمئن کر سکیں۔ اپنے گھر کے اندر اِختلافات کو حل کرنے کی بجائے اِختلافات اور حرمت کی گیند عوام کی طرف پھینک دی۔ حالانکہ ایک دن ضرور یہ علماء آپس میں مل بیٹھ کر ایک دُوسرے کو مطمئن کریں گے۔ فتویٰ صادر کرنے سے پہلے آپس میں مل بیٹھ کر ایک متفقہ بات عوام کے سامنے پیش کرنے کی ضرورت تھی، اور اگر فتویٰ صادر کرنا تھا تو پھر یوں لکھنا چاہیے تھا کہ ہماری تحقیق کے مطابق موجودہ اِسلامی بینکاری غیر اِسلامی ہے۔ اگر اس نظام کے بانی اور عملاً ملوث حضرات ہمیں مطمئن کر دیں تو فتویٰ سے رُجوع کر سکتے ہیں، لیکن ان حضرات نے حرمت کا فتویٰ صادر کر کے لوگوں کو یہ باور کرانے کی کوشش کی ہے کہ مروّجہ بینکاری تمام علمائے کرام کے نزدیک حرام ہے، حالانکہ ہندوستان، پاکستان اور عرب علماء کی یہ رائے نہیں ہے۔

''پشاور میڈیکل کالج'' میں ''پولیو'' کے قطرے پلوانے کے جواز کے بارے میں ایک میٹنگ ہوئی، جس میں جناب مفتی غلام الرحمٰن صاحب، جناب مفتی منیب الرحمٰن صاحب اور جناب مفتی محمود اشرف صاحب کے علاوہ دیگر علماء بھی موجود تھے۔ ڈاکٹر حضرات بھی موجود تھے، بیرونِ ملک کا وفد بھی تھا، پہلے یہ بحث ہوئی کہ ''پولیو'' کے قطروں کے کوئی مضر اَثرات نہیں اور فوائد زیادہ ہیں۔ تو جب فتویٰ لکھنے کی نوبت آئی تو فتویٰ لکھنے کے دوران میں نے کہا کہ فتویٰ میں لکھیں کہ ''ڈاکٹروں کی تحقیق کے مطابق'' تو اس جملے سے مفتی محمود اشرف صاحب (دارالعلوم کراچی) نے بڑی خوشی کا اظہار کیا کہ آپ نے بڑے صحیح

اور اچھے جملے کا اِضافہ کیا، کل کو اگر تحقیق بدل جائے تو علماء کو فتویٰ سے رُجوع کرنا بھی آسان ہوگا کہ اب تحقیق یہ ہے۔

مفتیانِ کرام کی ذمہ داری

حرمت کا فتویٰ صادر کرنے والوں کی ذمہ داری یہ ہے کہ موجودہ اِسلامی بینکاری غیر شرعی اور حرام ہے تو جائز، حلال متبادل نظام پیش کریں، اس فتویٰ میں نہ اِصلاح کی تجاویز ہیں، نہ متبادل جائز نظام ہے، بظاہر تو اس کا یہ مطلب ہے کہ بس سودی بینکاری کرتے رہو کیونکہ متبادل اسلامی بینکاری ہمارے بس کی بات نہیں۔

شیخ الاسلام مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب نے معیشت کے میدان میں عالمی سطح پر بہت کام کیا ہے لیکن لاہور کے ڈاکٹر مفتی عبدالواحد صاحب کا کام حضرتِ موصوف کی محنت کو تنقید کا نشانہ بنانا ہے، حالانکہ ضرورت اس بات کی ہے کہ معیشت کے میدان میں فقہی کام کرنے والوں کی خدمات کا اِعتراف کرکے اس کو آگے بڑھائیں، غلطی نظر آئے تو اِصلاح کریں یا متبادل جائز صورت بتائیں، گزشتہ فقہاء نے ایسا ہی کیا ہے۔

لیکن لاہور کے مفتی صاحب اپنی تنقیدی کتاب کے ''پیش لفظ'' میں لکھتے ہیں ''ہمارے پاس نہ اتنے وسائل ہیں نہ اصحابِ کار ہیں، نہ اتنا حوصلہ ہے اور نہ حکومت سے منوانے کی توقع ہے۔''

مفتی صاحب خود اِعتراف کر رہے ہیں کہ متبادل نظام پیش نہیں کر سکتے، جب خود حوصلہ نہیں تو دُوسروں کی حوصلہ شکنی کیوں کرتے ہیں؟ حالانکہ دِینی کام کرنے والوں کی حوصلہ افزائی کرنی چاہیے۔

یہ بڑی عجیب بات ہے کہ خود بھی ایک کام نہیں کرتے اور دُوسروں کو بھی کرنے نہیں دیتے، اور اس سے عجیب تر یہ ہے کہ خود اِعتراف بھی کر رہے ہیں کہ نہ اتنا حوصلہ ہے یعنی متبادل جائز نظام پیش نہیں کر سکتے۔

(جہاں تک خیبر بینک کا تعلق ہے تو) خیبر بینک کی اسلامی بینکاری نے ضلع مردان میں ایک NGO کو تیس لاکھ روپے مضاربت پر دیے اوران سے کہا کہ دیہات کی سطح پر زمین داروں کے ساتھ مرابحہ کرو۔ بینک کے اندر مرابحہ کا جو طریقۂ کار ہے اس کے تمام ضروری فارم اور کاغذات ان کو دے دیے۔ یہ کاغذات اُردو میں تھے، انہوں نے ہمیں بتائے بغیر وہ کاغذات دارالعلوم دیوبند بھیج دیئے، وہاں کے مفتیانِ کرام نے بڑی دِقتِ نظر کے ساتھ ان کاغذات کا مطالعہ کیا اور چند لفظی تبدیلیاں کیں، مثلاً ہم نے لکھا تھا ''معاہدۂ مرابحہ'' تو انہوں نے اِصلاح کی کہ ''معاملۂ مرابحہ'' ہم نے ویسا ہی کردیا۔ دو تین مرتبہ اس اِدارے نے دارالعلوم دیوبند سے رابطہ کیا، پھر انہوں نے جواز کا فتویٰ دیا، وہ فتویٰ ہمارے پاس موجود ہے، اس کے بعد اس اِدارہ NRSP نے وہی کاغذات اور دارالعلوم دیوبند کا فتویٰ ''دارالعلوم حقانیہ اکوڑہ خٹک'' بھیج دیئے، وہاں کے دارالافتاء والوں نے بھی مرابحہ کے اس نظام کو جائز قرار دیا، یہ فتویٰ بھی ہمارے پاس موجود ہے۔

مشورہ

اسلامی عملی بینکاری کا یہ ایک عبوری دور ہے، نظریاتی خاکے پیش کرنا آسان ہے لیکن عملی تطبیقات بہت مشکل ہوتی ہیں، ممکن ہے اس نظام میں غلطیاں بھی ہوں گی لیکن اس کا یہ مطلب نہیں کہ ایک اہم دِینی محنت کو بالکل ختم کردیا جائے۔ ہر نظام کی اِبتداء میں بے شمار غلطیاں ہوتی ہیں، وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ ان کی اِصلاح ہوتی رہی۔ ایک آدمی سائیکل چلانا سیکھتا ہے تو کتنی غلطیاں کرتا ہے، بار بار گرتا اور اُٹھتا ہے، اگر کوئی اس کو ایسی حالت میں ٹوک دے کہ ''نہیں چلاسکتے تو کیوں چلاتے ہو؟'' لیکن ایک سمجھ دار آدمی اس کا حوصلہ بڑھاتا ہے کہ شہسوار گرتے ہیں اور ساتھ غلطی بتلاکر اِصلاحی طریقہ بھی بتلادیتا ہے، کچھ عرصے بعد وہ آدمی بہترین سائیکل سوار بن جاتا ہے۔

اس لیے علماء کو چاہیے کہ آگے بڑھیں، جدید مسائل کو حل کریں، انگریزی

سیکھیں، جدید مسائل کی حقیقت کو سمجھیں اور دُنیا پر یہ بات ثابت کر دیں کہ قرآن وحدیث میں تمام مسائل کا حل موجود ہے، گزشتہ فقہائے کرام کی علمی وفقہی کاوشوں کو دیکھ کر عقل دنگ رہ جاتی ہے۔

اللہ تعالیٰ سے دُعا ہے کہ دورِ حاضر کے تمام فقہاء اور علمائے کرام کو اَسلاف کی طرح دِینی خدمت کی توفیق عطا فرمائے، آمین۔

***

مولانا سیف اللہ ربانی

مروّجہ غیر سودی بینکاری کے متعلق اِختلافات کی حقیقت؟

گزشتہ سال جامعہ فاروقیہ میں مختلف دِینی اِداروں کے علمائے کرام نے مروّجہ اسلامی بینکاری کو ناجائز اور سودی نظام قرار دیتے ہوئے پریس کانفرنس میں عوام الناس سے اپیل کی کہ وہ مروّجہ اسلامی بینکاری کے دھوکے میں نہ آئیں۔ دُوسری طرف موجودہ اسلامی بینکاری کے لیے کوشاں علمائے کرام نے اس طریقۂ کار پر تعجب کا اِظہار کرتے ہوئے کہا کہ کم وبیش بیس سال سے اسلامی بینکاری کا نظام چل رہا ہے، جس کی دن بدن اِصلاح کی مزید کوششیں جاری ہیں، جس کے بارے میں مخالفت کا جو طریقۂ کار اپنایا گیا وہ ناسمجھ آنے والا معاملہ ہے۔ چاہیے تو یہ تھا کہ اس موضوع پر مکمل دلائل دیے جاتے اور بینکاری نظام میں اسلامی ماہرین کی آراء کو سامنے رکھتے ہوئے کوئی اُصولی، دیرپا اور متبادل نظام کی نشاندہی کی جاتی۔

مغرب موجودہ غیر سودی نظام کی مقبولیت اور اِفادیت سے کافی اِضطراب میں مبتلا ہے، مغرب نے مسلمانوں کے ذہنوں میں یہ بات پختہ کردی ہے کہ دُنیا میں مالیاتی نظام بغیر سود کے چل ہی نہیں سکتا، پوری دُنیا اس سودی نظام میں گرفتار ہے، اس سے چھٹکارا حاصل کرنے کا کوئی طریقہ انہیں نظر ہی نہیں آتا۔ اب جبکہ اسلامی ممالک کے علمائے کرام نے مسلمانوں کو یہودی اور بنیے کے تسلط سے آزاد کرانے کے لیے غیر سودی نظامِ بینکاری کا

ایک راستہ دِکھایا ہے تو اسے ناکام کرنے کے لیے مختلف حربے استعمال کیے جارہے ہیں جس کا مظاہرہ آئے روز مختلف ممالک میں جاری ہے۔

جامعہ فاروقیہ میں منعقدہ اجلاس کے فیصلوں کے اعلان پر بھی حیرت ہوئی، میں ذاتی طور پر اس مسئلے پر معلومات حاصل کرتا رہا اور ان فیصلوں کے سیاق وسباق پر غور کرتا رہا ہوں، گزشتہ روز جامعہ بنوریہ عالمیہ کے مہتمم شیخ الحدیث مولانا مفتی محمد نعیم اور دارالافتاء جامعہ بنوریہ کے مفتیانِ کرام سے تبادلۂ خیال ہوا اور طے ہوا کہ کوئی نیا فتویٰ جاری کیے بغیر اہلِ مدارس کو حقائق سے آگاہ کیا جائے، اس لیے جامعہ فاروقیہ کے اعلان کے بعد مولانا مفتی تقی عثمانی کے خیالات کو آپ کی خدمت میں اِختصار کے ساتھ پیش کیا جارہا ہے، جبکہ مفتی تقی عثمانی صاحب خود آج کل سعودی عرب کے دورے پر ہیں۔ جن کی آمد پر اس موضوع پر تفصیلاً قارئین کی خدمت میں رپورٹ پیش کی جائے گی۔

۹ر جمادی الثانیہ بروز ہفتہ کو مولانا سلیم اللہ خان صاحب نے اپنی خدمت میں اپنی خواہش اور حکم پر مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب کو ٹیلی فون پر یاد فرمایا اور ان کے اِستفسار پر مولانا نے بتایا کہ بینکاری کے سلسلے میں کچھ مشورہ کرنا ہے، جس میں کچھ ساتھی اور بھی ہوں گے اور اس کے لیے اتوار اور پیر کے بعد کوئی دن مقرّر کرلیا جائے۔ چنانچہ مفتی محمد تقی عثمانی صاحب منگل ۲۱ر جمادی الثانیہ کو جامعہ فاروقیہ میں حاضر ہوئے، جہاں شہر کے کچھ دُوسرے علماء بھی تشریف لائے ہوئے تھے۔ خیال تھا کہ بینکاری سے متعلق شرعی مسائل کے بارے میں کوئی مشورہ ہوگا، لیکن مولانا سلیم اللہ خان صاحب نے فرمایا کہ کوئی مذاکرہ مقصود نہیں ہے۔ بلکہ ایک تحریر پڑھ کر سنائی جو مولانا تقی صاحب کے نام تھی اور اس کا ایک نسخہ مولانا تقی صاحب کو بھی عطا فرمایا، اس میں غیر سودی نظام کی کسی معین غلطی کی نشاندہی کے بغیر یہ فرمایا گیا تھا کہ: ''اسلامی بینکاری کا نظام جاری کرنے میں آپ سے غلطی ہوئی ہے'' اور آخر میں سورۂ جاثیہ کی آیتِ کریمہ کے حوالے سے بظاہر یہی مفہوم ہوتا تھا کہ ان سے یہ غلطی خواہش پرستی کی وجہ سے ہوئی ہے، اس لیے یہ تحریر سننے کے بعد مولانا تقی

صاحب نے مولانا سے کچھ عرض کرنے کی درخواست کی جس پر آنجناب نے کچھ عرض کرنے کی اجازت نہیں دی اور فرمایا کہ مجھے ایئرپورٹ جانا ہے۔ مولانا مفتی تقی صاحب نے اِختصار ہی کے ساتھ کچھ عرض کرنے کی درخواست کی اور کچھ جملے بولنے شروع کیے تو اس پر بھی مولانا سلیم اللہ خان صاحب نے اِجازت نہیں دی اور اُٹھ کر تشریف لے گئے۔

پاکستان میں بینکوں کو سود کی لعنت سے پاک کر کے انہیں شرعی اُصولوں کے مطابق چلانے کی خواہش تو ہمارے اکابر حضرت مولانا مفتی محمد شفیع صاحب، حضرت مولانا سیّد محمد یوسف بنوری صاحب اور حضرت مولانا ظفر احمد عثمانی صاحب رحمہم اللہ وغیرہ سب کو رہی اور انہوں نے اس کے لیے ابتدائی کوششیں بھی کیں، لیکن اس کے لیے سب سے پہلے ایک منظم تجویز ۱۹۸۰ء میں اسلامی نظریاتی کونسل نے ایک رپورٹ کی شکل میں پیش کی، حضرت مولانا سیّد محمد یوسف بنوری صاحب قدس سرہٗ ابتداء میں کونسل کے رُکن تھے اور اس وقت کونسل کا ایک بنیادی کام غیر سودی بینکاری کا طریقِ کار متعین کرنے کو قرار دیا گیا تھا، لیکن اس رپورٹ کی تیاری کے وقت حضرتؒ کی وفات ہو چکی تھی اور ان کی جگہ حضرت مولانا شمس الحق افغانی رحمۃ اللہ علیہ کو رُکن بنادیا گیا تھا، نیز اس وقت حضرت مولانا مفتی سیاح الدین صاحب کاکاخیلؒ اور حضرت مولانا مفتی محمد حسین نعیمی صاحب اور مولانا محمد تقی صاحب کونسل کے ارکان میں شامل تھے۔ یہ رپورٹ وسیع پیمانے پر اُردو اور انگریزی میں شائع ہوئی، بحیثیتِ مجموعی اسے سراہا گیا اور اس پر کوئی اِشکال اس وقت سامنے نہیں آیا، لیکن جب اس رپورٹ کی تنفیذ کا وقت آیا تو نافذ کرنے والوں نے اس میں ایسی تبدیلیاں کر دیں جن کی وجہ سے اس رپورٹ کی تجاویز کا حلیہ بگڑ گیا اور ''غیر سودی بینکاری'' ایک دھوکا ہو کر رہ گئی، اس موقع پر اس دھوکے کے خلاف سب سے پہلے مولانا تقی صاحب ہی نے آواز اُٹھائی، اخبارات اور مضامین کے ذریعے حقیقتِ حال سے عوام کو آگاہ کیا، لیکن ساتھ ہی یہ کوشش بھی جاری رکھی کہ غیر سودی بینکاری کے تصوّر ہی کو ختم کرنے کے بجائے اس میں اصلاح کی صورتیں پیدا کی جائیں۔ چنانچہ صحیح متبادل طریقہ اِختیار کرنے کے لیے اس وقت

شعبان ۱۴۱۲ھ میں دارالعلوم کراچی میں ''مجلس تحقیق مسائل حاضرہ'' کا ایک اجلاس بلایا گیا تھا جو غالبًا کئی روز تک جاری رہا تھا، اس میں دارالعلوم کے اَصحابِ فتویٰ کے علاوہ حضرت مولانا مفتی رشید احمد صاحب قدس سرہٗ، حضرت مولانا مفتی عبدالواحد صاحب مدظلہم اور جامعہ خیرالمدارس ملتان کے مفتی محمد انور صاحب مدظلہم بھی شامل تھے۔ اس وقت متبادل طریقوں کا تعین کرنے کے لیے ایک تحریر پر سب نے اِتفاق کیا، البتہ حضرت مولانا ڈاکٹر عبدالواحد صاحب مدظلہم نے بحیثیتِ مجموعی اتفاق فرمانے کے ساتھ تین نکات سے متعلق اختلاف فرمایا۔ یہ پوری تحریر حضرت مفتی رشید احمد صاحب قدس سرہٗ نے اپنے ''احسن الفتاویٰ'' کی ساتویں جلد میں ص:۲۱ پر ''بلاسود بینکاری'' کے عنوان سے شائع فرمائی ہے۔

اس تحریر کے ذریعے چند متبادل طریقوں پر بحیثیتِ مجموعی مجلس کا اتفاق ہوگیا تھا، اس لیے اسی بنیاد پر ملکی بینکوں میں تبدیلی لانے کی کوشش کی گئی، لیکن افسوس ہے کہ حکومتی سطح پر یہ کوشش کامیاب نہ ہوسکی، اسی دوران عرب ممالک میں ''غیرسودی بینکوں'' کے قیام کی تحریک نے خاصا زور پکڑا اور وہاں اس قسم کے بینک قائم ہونے لگے، ان کے طریقِ کار کے بارے میں ''مجمع الفقه الإسلامي'' کے اِجلاسات میں غور ہوتا رہا اور اس کی قراردادوں میں بھی بنیادی طور پر وہی موقف اختیار کیا گیا جو ''مجلس تحقیق مسائل حاضرہ'' کی مذکورہ بالا تحریر میں شائع ہوچکے ہیں۔ دُوسری طرف ہندوستان میں مولانا مجاہدالاسلام قاسمی صاحب رحمۃ اللہ علیہ نے ''مجمع الفقه الإسلامي هند'' کے نام سے جو اِدارہ قائم کیا تھا، اس کے مختلف اِجلاسات میں بھی یہ موضوعات زیرِ بحث آئے، جن میں علمائے ہندوستان نے تحقیقی مقالات بھی تحریر فرمائے۔ پھر چونکہ بینکوں کے نظام میں تبدیلی لانے کے لیے اور بھی بہت سے کام ضروری تھے، اس لیے عالمِ اسلام میں ان کاموں کے لیے الگ الگ اِدارے قائم ہوئے، انہی میں سے ایک اِدارہ ''المجلس الشرعي'' کے نام سے قائم ہوا جو اس وقت بیس علماء پر مشتمل ہے، اس کے ارکان میں شیخ محمد الصدیق الضریر (سوڈان)، شیخ وہبہ الزحیلی (شام)، شیخ سعید رمضان البوطی (شام)، شیخ عبداللہ بن

سلیمان بن منیع (سعودی عرب)، شیخ عبدالرحمٰن الاطرم (سعودی عرب)، شیخ عبدالستار ابوغدہ (شام)، شیخ عجیل النشمی (کویت)، شیخ علی محی الدین القرہ داغی (عراق) اور شیخ نظام یعقوبی (بحرین) جیسے معروف علماء شامل رہے ہیں۔ اس مجلس نے غیر سودی بینکوں کے تفصیلی طریقِ کار سے متعلق متعین "معاییر" تیار کرنے کا کام اپنے ذمے لیا ہے، جس میں زیرِ بحث اُمور سے متعلق کسی ایک عالم سے کتبِ فقہ کی روشنی میں ایک مفصل مقالہ اور متعلقہ موضوع پر ایک متن تیار کرایا جاتا ہے جو بطورِ معیار مالیاتی اداروں میں نافذ کیا جا سکے۔ اس متن پر مجلس شرعی میں بحث ہوتی ہے جو کئی دن جاری رہتی ہے، اِختلافِ آراء کو کھلے دِل سے سن کر اس پر آزادانہ گفتگو ہوتی ہے اور جب ایک مسوّدہ تیار ہو جاتا ہے تو ان علماء کا ایک اِجتماع منعقد ہوتا ہے جو مجلسِ شرعی کے رُکن نہیں ہیں مگر ان موضوعات پر تصنیفی اور تحقیقی کام کر رہے ہیں۔ یہ اِجتماع "جلسة الاستماع" کے نام سے ہر معیار پر دوبارہ غور کرنے کے لیے منعقد ہوتا ہے اور باہر کے علماء کی آراء سنی جاتی ہیں، پھر مجلس ان آراء کی روشنی میں مسوّدے پر دوبارہ غور کرتی ہے اور تیسری خواندگی کے بعد اسے "معیار" کے طور پر شائع کیا جاتا ہے، اب تک اس طرح کے تیس کے قریب "معاییر" شائع ہو چکے ہیں۔

اس تفصیل سے یہ عرض کرنا مقصود ہے کہ غیر سودی بینکاری کے سلسلے میں مولانا نے جو بھی کام کیا ہے وہ تنہا اپنی اِنفرادی رائے کی بنیاد پر نہیں بلکہ اسلامی نظریاتی کونسل کی رپورٹ، مجلس تحقیق مسائل حاضرہ کی تحریر، مجمع الفقه الإسلامي کی قراردادوں اور المجلس الشرعي کے صادر کیے ہوئے معاییر کی بنیاد پر کیا ہے۔

پھر بھی یقیناً اس طریقِ کار کو غلطیوں سے پاک نہیں کہا جا سکتا اور اگر کسی غلطی کی نشاندہی ہو جاتی ہے تو اس کے تدارک کی پوری کوشش کی جاتی ہے، نیز اگر اَب بھی اہلِ علم کو اس کے طریقِ کار میں اشکال ہو تو یہ دروازہ ہر وقت کھلا ہے کہ وہ اِشکال سامنے آئے اور اس پر فقہی نقطۂ نظر سے غور کیا جائے۔

کچھ عرصہ پہلے جامعۃ الرشید کے حضرات نے کراچی کے اہلِ فتویٰ حضرات کے

لیے تقریروں کے ایسے سلسلے کا اہتمام کیا جس میں غیر سودی بینکاری کے مروّجہ طریقوں کی وضاحت کی جائے۔ دارالعلوم کے ایک اُستاذ مولانا حسان کلیم صاحب نے توضیحی تقریروں کا یہ سلسلہ شاید دو ڈھائی ماہ تک جاری رکھا، جس میں مولانا مفتی عبدالمجید دِین پوری صاحب اور مولانا مفتی ڈاکٹر منظور احمد مینگل صاحب بھی اہتمام سے شریک ہوئے تھے، اسی وقت جامعۃ الرشید کے منتظمین اور خود مولانا حسان کلیم صاحب نے یہ وضاحت کی کہ سلسلے کی تکمیل کے بعد ان میں سے جن اُمور پر فقہی اِشکالات ہوں انہیں مرتب کرلیا جائے اور پھر ایک نشست مولانا مفتی محمد تقی صاحب کے ساتھ رکھ لی جائے جس میں ان اِشکالات پر گفتگو ہو جائے۔ مفتی ابولبابہ صاحب نے مولانا مفتی تقی صاحب تک یہ پیغام بھی پہنچایا اور انہوں نے بخوشی ایسی نشست میں شرکت کا اِرادہ کیا لیکن پھر نہ کوئی اِشکالات مرتب کیے گئے اور نہ ایسی کسی نشست کا اِہتمام ہوا، جس کا تأثر مولانا حسان کلیم صاحب نے یہ لیا کہ شاید کوئی قابلِ ذکر اِشکالات باقی نہیں رہے۔

۹ر جمادی الثانیہ کو پہلی بار مولانا سلیم اللہ خان صاحب نے مولانا مفتی تقی صاحب کو طلب فرمایا تو کچھ عرض کرنے کا موقع ہی نہیں دیا اور جو تحریر عطا فرمائی اس میں بھی بینکاری کے معاملات سے متعلق کسی غلطی کی کوئی نشاندہی نہیں، صرف یہ فرمایا گیا ہے کہ اس معاملے میں اِضطراب پایا جاتا ہے اوّل تو مولانا مفتی تقی صاحب کو اس درجے کے اِضطراب کا واقعی علم نہیں تھا، جس کا مولانا سلیم اللہ خان نے ذکر فرمایا، دُوسرے اس قسم کا اِضطراب تو لال مسجد کے قضیے میں وفاق المدارس کے بارے میں بھی رہا ہے لیکن کیا یہ اس بات کی دلیل ہے کہ وفاق کا موقف غلط تھا؟

میزان بینک کے عملے کے بارے میں جو باتیں ذکر کی جاتی ہیں وہ واقعۃً قابلِ اعتراض ہیں، واقعہ یہ ہے کہ مولانا مفتی تقی صاحب یا شریعہ بورڈ کا کوئی رُکن بینک کا نہ مالک ہے نہ بینک کا حصہ دار ہے، نہ بینک کے انتظامی معاملات اور عملے کے تقرّر سے مولانا تقی صاحب کا کوئی تعلق ہے، ان کا کام تجارتی عقود و معاملات کے بارے میں یہ دیکھنے کی

حد تک محدود ہے کہ وہ شریعت کے مطابق ہیں یا نہیں، اس کے باوجود مولانا مفتی تقی صاحب وقتاً فوقتاً اس بارے میں بینک کی انتظامیہ کو متنبہ کرتے رہتے ہیں، جس کا کچھ اثر بھی ظاہر ہوا ہے لیکن یہ خرابی بہر حال ابھی تک موجود ہے اور اس کے اِزالے کی ممکنہ کوشش بھی ہو رہی ہے لیکن ظاہر ہے کہ محض عملے کی وضع قطع کی بنیاد پر یہ نہیں کہا جاسکتا کہ جو تجارتی معاملات بینک میں ہو رہے ہیں وہ حرام ہیں۔

اس وقت صورتِ حال یہ ہے کہ صرف پاکستان ہی نہیں بلکہ عالمِ اسلام کے اکثر خطوں میں الحمدللہ سود سے پاک مالیاتی اِدارے قائم کرنے کا رُجحان روز بروز بڑھ رہا ہے اور پچھلے تیس چالیس سال سے تقریباً تمام عرب ممالک میں نیز ملائیشیا، انڈونیشیا، بنگلہ دیش، برونائی وغیرہ میں اور مغربی ملکوں میں سے برطانیہ اور امریکا وغیرہ میں ایسے اِدارے بڑی تعداد میں قائم ہوئے ہیں جن کی رہنمائی ان علاقوں کے علماء کرتے ہیں۔ یہ سارے کے سارے علماء متساہل یا مداہن نہیں ہیں، ان میں بعض ایسے حضرات بھی شامل ہیں جن کے علم کے ساتھ ان کا ورع وتقویٰ بھی ظاہر و باہر ہے، پھر چونکہ سودی نظام نے دُنیا بھر کو اپنے شکنجے میں بُری طرح جکڑا ہوا ہے، اس لیے اس کام کے لیے مناسب فضلاء تیار کرنے کے لیے بہت سے معاون اِداروں کی ضرورت تھی جو رفتہ رفتہ وجود میں آئے ہیں۔ مثلاً متعدد مقامات پر تاجروں اور پیشہ ور حضرات کو معاملات سے متعلق اسلامی اَحکام، شرکت، مضاربت، مرابحہ، اِجارہ، کفالہ، رہن، زکوٰۃ وغیرہ سے متعلق بنیادی معلومات فراہم کی جاتی ہیں۔ شرقِ اوسط کے علماء خاص طور ان اِداروں کی رہنمائی کے لیے کتابیں، رسالے اور تحقیقی مضامین لکھ رہے ہیں اور اس موضوع پر شائع شدہ مواد بلا مبالغہ لاکھوں صفحات تک پہنچ چکا ہے، اب عام یونیورسٹیاں بھی اس موضوع کو داخلِ نصاب کرنے لگی ہیں۔ اسی طرح بلاسود بینکاری کے لیے اکاؤنٹ کے معیار بھی سودی بینکوں سے مختلف ہونے ضروری ہیں، اس کے لیے اکاؤنٹ کے معاییر بحرین کے ایک اِدارے نے تیار کیے ہیں۔ کمپیوٹر کے پروگراموں میں تبدیلی کی ضرورت تھی، وہ کام الگ ہوا ہے، مرکزی بینکوں کے قواعد

غیر سودی بینکوں کے لیے الگ ہونے چاہئیں، چنانچہ پاکستان سمیت کئی مرکزی بینکوں میں اس غرض کے لیے الگ شعبہ قائم کر کے غیر سودی بینکوں کے الگ قواعد بنائے گئے ہیں، ان اِداروں کی درجہ بندی (ریٹنگ) کے لیے الگ معیار کی ضرورت تھی جس میں شرعی اَحکام کی پابندی کو مرکزی اہمیت حاصل ہے اس کے لیے ان اِداروں کی الگ ریٹنگ ایجنسی قائم ہوئی ہے اور یہ سارا کام لادِینی حلقوں کی شدید مخالفتوں کے علی الرغم ہوا ہے۔

ان تمام باتوں کے باوجود یقیناً ان اداروں کو خامیوں اور غلطیوں سے پاک نہیں کہا جاسکتا، بالخصوص جبکہ یہ نظام اپنے ابتدائی مراحل میں ہے، اس کے لیے موزوں رجالِ کار کی فراہمی ایک مستقل مسئلہ ہے، اور اسے ہر قدم پر سودی نظام کی پیدا کی ہوئی مشکلات سے سابقہ پیش آتا ہے۔ ہماری کوشش یہ ہونی چاہیے کہ حتی الامکان ان خامیوں اور غلطیوں کی اصلاح کی بھرپور کوشش کی جائے، نہ یہ کہ ان خامیوں کی وجہ سے غیر سودی بینکاری کے اس سارے کام کو بیک جنبشِ قلم رایگاں اور ناجائز قرار دے کر ان سے بالکل قطع تعلق کرلیا جائے۔ اس سے بظاہر یہ اِدارے ختم نہیں ہوں گے لیکن اوّل تو ان کی خامیوں میں اور اِضافہ ہوگا اور دُوسرے مسلمانوں کے درمیان خلفشار بڑھے گا اور اس کے نتیجے میں دراصل سودی نظام اور ان لادِین طاقتوں کے ہاتھ مضبوط ہوں گے جو ان کوششوں کے دُشمن ہیں اور جن کا عین مفاد یہ ہے کہ غیر سودی بینک ناکام ہوں اور ان کے اس پروپیگنڈے کو تقویت حاصل ہو کہ سود کے بغیر تجارت و معیشت چل نہیں سکتی۔

***

مولانا مفتی عبدالحق

اسلامی بینکاری کے خلاف فتویٰ کا فنی جائزہ

موجودہ اسلامی بینکاری نظام دورِ حاضر میں نہ صرف پاکستان بلکہ یورپی ممالک کے ساتھ ساتھ امریکا میں بھی نافذ العمل ہے اور دُنیا کے غیر اِسلامی ممالک میں بھی Islamic Banking Window Operation انجام پا رہا ہے۔ دُنیا میں رائج سودی نظاموں میں اس ایک اور نظام کی شمولیت کی وجہ جہاں بعض جید علماء کی کوششیں اور کاوشیں ہیں، وہاں نائن الیون کے بعد غیر مسلم دُنیا میں اسلام کو جاننے کی خواہش کو بھی نظر انداز نہیں کیا جاسکتا۔ بالفاظِ دیگر یوں کہا جاسکتا ہے کہ پاکستان بننے میں جہاں مسلمانوں کی کوشش اور جدوجہد شامل تھی وہاں ہٹلر کے ظالمانہ اقدامات بھی کارگر ثابت ہوئے، جس نے انگریز کی گرفت کو ہندوستان پر کمزور کردیا، جس کے نتیجے میں تحریکِ آزادی اور پھر تحریکِ پاکستان مؤثر طریقے سے اپنے مقاصد کے حصول میں کامیابی سے ہمکنار ہوئی۔

یہ بات بدیہی ہے اور اَظہر من الشّمس ہے کہ نائن الیون کے واقعے کے بعد دُنیا کے مسلمانوں میں سود سے متعلق آگاہی اور اِسلامی تعلیمات سے متعلق دِلچسپی بڑھتی چلی گئی اور اس بات کا قوی اِمکان موجود تھا کہ عرب کا بڑا طبقہ سرمائے کو سودی بینکاری نظام سے نکال لے جس کا براہِ راست اثر امریکی معیشت پر پڑتا، لہٰذا حالات کو بھانپتے ہوئے امریکی Think Tank نے فوری طور پر عوارض کو جاننے کی کوشش کی جس میں یہ بات سامنے آئی کہ مسلمان ایک ایسا بینکاری نظام چاہتے ہیں جو کہ سود سے پاک ہو، چنانچہ ایسے لوگوں کو اِسلامی ممالک سے بلایا گیا جو کہ اِسلامی معیشت اور اِقتصادیات کے حوالے سے کچھ

معلومات رکھتے تھے اور یوں انہی بینکوں میں Conventional Banking کے ساتھ ساتھ Islamic Banking Window Operation کی سہولت بڑے مسلمان سرمایہ داروں کو فراہم کی گئی تا کہ امریکی معیشت کو تباہی سے بچایا جا سکے۔

رمضان المبارک ٢٠٠٨ء کے اوّل عشرے میں اس ناچیز کے کانوں میں الیکٹرانک میڈیا اور پرنٹ میڈیا کے توسط سے ایک فتویٰ پہنچا ہے جس میں ظاہراً علماء کی ناراضگی کی شدّت Alaince Motors سے بھی زیادہ معلوم ہوتی ہے جس میں یہ موقف اختیار کیا گیا کہ موجودہ اسلامی بینکاری نظام ناجائز اور حرام ہے کیونکہ اسلامی بینکاری نظام اور عام بینکاری نظام میں کوئی فرق نہیں ہے۔ مزید براں یہ بھی خبر میں نشر ہوا کہ وفاق المدارس العربیہ پاکستان کے علماء نے اسے ناجائز قرار دے دیا ہے، چنانچہ اس فتویٰ کے بعد نہ صرف عوام میں بلکہ خواص میں بھی مایوسی کی کیفیت پائی جاتی ہے جس کی وجوہات مندرجہ ذیل ہیں:-

اسلامی بینکاری کو نافذ العمل کرنے والے بھی ان مدارس کے علماء ہیں جن مدارس کا اِلحاق وفاق المدارس العربیہ پاکستان سے ہی ہے، چنانچہ یہ فتویٰ اِصالۃً ہی باطل ہے بوجہ قضیہ کے معلل ہونے کے چونکہ اس فتویٰ کی بنیاد ہی معلل مقدمے پر رکھی گئی ہے جس کا اثر نتیجے پر ہوگا اور وہ بھی معلل ہوگا اور یہ قانون ہے کہ:-

إذا كان المقدم باطلا فالتالي مثله.

جب مقدم باطل ہے تو مؤخر بھی باطل ہوگا۔

اگر وفاق المدارس کے علماء کا فتویٰ بعض دُوسرے وفاق المدارس کے علماء کو مستثنیٰ کر کے جاری کیا گیا تو اس کی وضاحت الیکٹرانک میڈیا اور پرنٹ میڈیا کی ذمہ داری تھی، جس میں غفلت برتنے پر میڈیا کو تنبیہ کی جانی چاہیے تھی اور اس فتویٰ کی دوبارہ اشاعت کی جانی چاہیے تھی، مگر اس بارے میں اب تک خاموشی اختیار کرنا اس بات کی غمازی کرتا ہے کہ یہ فتویٰ سطحی مطالعے کے بعد وجود میں آیا ہے اور ایک Casual Statement ہے۔

اس فتویٰ میں کلیۃً موجودہ اسلامی بینکاری نظام کو حرام قرار دیا گیا ہے، بوجہ مشابہ ہونے عام بینکاری کے، جبکہ کلیۃً تو عام بینکاری کو بھی حرام قرار نہیں دیا جا سکتا۔

چیزوں کو حرام یا تو علی الاطلاق کیا جاتا ہے اور یا علی التحقیق کیا جاتا ہے، اور علماء اس بات کو جانتے ہیں کہ جن اُمور کا تعلق نظریات سے ہو، ان میں محرمات کا اِطلاق کل پر نہیں ہوتا بلکہ اجزاء پر ہوتا ہے۔

دُنیا میں کوئی قانون کلی نہیں ہوتا، ہاں کوئی کلی قانون کی حیثیت اختیار کر سکتا ہے، چنانچہ مذکورہ بالا فتویٰ میں نظری اشیاء میں کسی قانون کو کلی بنا کر پیش کر دینا ایک مضحکہ خیز اُمر ہے۔

مذکورہ بالا فتویٰ میں اسلامی بینکاری نظام کو ایک اسلامی نظام سمجھ لیا گیا ہے، جبکہ یہ بات ایک قاری اور ہر عام وخاص پر واضح ہے کہ اسلامی بینکاری نظام مکمل اسلامی نظام نہیں ہے بلکہ اسلامی نظام کا ایک فرد ہے۔

اس فتویٰ میں انسان کی حالتِ اِختیار اور حالتِ اِضطراری کو بالکل نظر انداز کر دیا گیا ہے، وَاِنَّ ھٰذَا لَشَیْءٌ عُجَابٌ!

اس فتویٰ کے دینے میں حالات وواقعات کا اِعتبار بالکل نہیں کیا گیا ہے، جبکہ شریعت ہر دور میں حالات وواقعات کو مقامِ اعتبار دیتی ہے۔

اس فتویٰ میں جلد بازی سے کام لیا گیا ہے جیسا کہ اس سے پہلے مختلف مسائل میں علمائے کرام ومفتیانِ عظام یہ غلطی کر چکے ہیں اور اس کی مبرہن مثال چاند تک انسان کی رسائی ہے کہ جس کو علماء نے باری تعالیٰ کے کاموں میں دخل اندازی قرار دیا، مگر جب یہ اُمر محقق ہو گیا کہ انسان چاند پر پہنچ چکا ہے تو مختلف تاویلات کا سہارا لیتے ہوئے اپنے قول سے رُجوع کی ضرورت پیش آئی، یہ کہتے ہوئے کہ اللہ تعالیٰ نے اس کائنات میں ہر چیز کو اِنسان کے لیے مسخر کر دیا ہے۔

اس فتویٰ میں افسوسناک اَمر یہ ہے کہ علمائے کرام ومفتیانِ عظام نے کسی چیز کو حرام تو قرار دے دیا مگر اس نظام کے متبادل سے متعلق یہ فتویٰ خاموش ہے۔

اسلامی بینکاری کی مقبولیت و اِفادیت

اسٹیٹ بینک آف پاکستان کے ڈپٹی گورنر نے اسلامی بینکاری کے متعلق تین روزہ ورکشاپ کے اِختتام پر اِظہار خیال کرتے ہوئے اسلامی بینکاری کے اِداروں پر زور دیا کہ وہ اپنی خدمات کا دائرہ وسیع کریں تاکہ بینکنگ انڈسٹری میں ان کی شمولیت اور مارکیٹ شیئرز میں اضافہ ہوسکے۔ اس وقت صدیوں پر محیط بینکاری نظام کے مقابلے میں اسلامی بینکاری کے نظام کو نہ صرف مسلمان ممالک بلکہ مغربی ملکوں میں بھی زبردست پذیرائی حاصل ہوئی ہے، اور سرمایہ کار اور بینکنگ انڈسٹری سے متعلق افراد اور اِدارے بڑی تیزی کے ساتھ اس نظام سے وابستہ ہورہے ہیں۔ اس نام کی بدولت نہ صرف عام شہریوں اور کھاتہ داروں کو بہتر سہولتیں میسر آتی ہیں بلکہ اس شعبے میں سرمایہ کاری کی بھی زبردست حوصلہ افزائی ہوتی ہے، اور سرمایہ کار اپنے سرمائے کو زیادہ محفوظ خیال کرتے ہیں۔ اس وقت عالمی سطح پر جو مالیاتی بحران پیدا ہوا ہے اس نے اسلامی بینکاری کی ضرورت واہمیت میں مزید اِضافہ کیا ہے اور اس نظام کے لیے زیادہ سازگار ماحول پیدا ہوا ہے۔ اس سے مالیاتی نظام کو بہتر بنانے اور اس شعبے میں سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی میں بڑی مدد مل رہی ہے، اور پورے شعبے میں ترقی کے یکساں مواقع پیدا ہورہے ہیں۔ اس پورے نظام کی بنیاد کو اِسلامی نظامِ معیشت کی بنیاد پر اِستوار کر کے موجودہ بینکاری نظام کا ایک زیادہ مؤثر اور کامیاب نعم البدل سامنے لایا جاسکتا ہے۔ ضرورت اس اَمر کی ہے کہ مسلمان ممالک کے حکمران اور سرمایہ کار اس نظام کی سرپرستی میں اپنا کردار اَدا کریں۔

(روزنامہ ''جنگ'' کراچی جمعہ یکم ربیع الاوّل ۱۴۳۰ھ - ۲۷/فروری ۲۰۰۹ء)

مفتی نذیر احمد خان
سربراہ بنوریہ ریسرچ اکیڈمی

اسلامی بینکاری کے خلاف فتویٰ علمی کی بجائے ذاتی اِختلافات پر مبنی ہے

علامہ اشہبؒ جو اِمام مالکؒ کے براہِ راست شاگرد ہیں، اور مالکی مسلک کے زبردست محقق جانے جاتے تھے، آپؒ نے حدیث وفقہ براہِ راست اِمام مالکؒ سے حاصل کی بلکہ اِمام مالکؒ کے منظورِ نظر شاگردوں میں آپؒ کا شمار ہوتا تھا۔ مالکی مسلک کے حوالے سے پورے مصر میں ان کا ہم پلّہ کوئی فقیہ نہ تھا، مصر میں مالکی مسلک کی ترویج میں آپؒ کی کوششوں کو بڑا دخل تھا، مالکی مسلک کو مقبول کرانے میں عملی اقدام سے کہیں زیادہ دِفاع کا کردار آپؒ کا بہت ہی زیادہ تھا۔ اسی وجہ سے آپؒ کی وقت کے بحرِ زخار اِمام شافعیؒ کے ساتھ اکثر و بیشتر نوک جھونک اور مناظرہ بازی چلتی رہتی تھی۔ ایک دفعہ کا واقعہ ہے کہ علامہ اشہب کا اِمام شافعیؒ کے ساتھ مناظرہ جاری تھا، علامہ نے گھنٹہ بھر تقریر میں دلائل کے انبار لگادیے، لیکن وقت کے عصائے موسوی نے لمحہ بھر میں سب کے سب اپنی عالمانہ چابکدستی سے دریابُرد کردیے، اور چارہ وناچار علامہ اشہب کو خاموش ہونا پڑا، لیکن اپنی شکست کے غم سے زیادہ مالکی فقہ کے مستقبل کے غم نے آپ کو اس قدر پریشان کیا کہ بے تاب ہوکر غصّے میں بے ساختہ چابیوں کا ایک بھاری بھرکم گچھا اِمام شافعیؒ کے چہرے پر دے مارا، مار اس قدر زوردار تھی کہ اِمام شافعیؒ صاحبِ فراش بنے اور اَنجام کار شہیدِ علم قرار پائے۔

علامہ کا فقہِ مالکی سے لگاؤ اور عقیدت کی اِنتہا یہ تھی کہ بجائے اِمام شافعیؒ کی قابلیت ومقبولیت کے معترف ہونے کے خود آپؒ کی حیات کو ایک خطرہ قرار دیتے تھے، صبح کی سحر گاہیوں میں کبھی کبھار تڑپ کر جو کلمات نکلتے وہ کچھ اس قسم کے تھے:۔

اَللّٰھُمَّ اَمِت الشَّافِعِیّ وَاِلَّا ذَھَبَ عِلْمُ مَالِک.

اے اللہ! اِمام شافعی کو موت دیدے، ورنہ مصر سے مالکی مسلک کا خاتمہ ہوجانا ہے۔

لیکن پیکرِ علم وعمل اِمام شافعیؒ کا اخلاق دیکھیں کہ انہوں نے علمی اِختلاف کو اس کے دائرے تک محدود رکھا اور کبھی بھی اس کو ذاتیات پر حاوی ہونے نہیں دیا، آپؒ برملا علامہ اشہبؒ کی فقاہت کا اِعتراف فرماتے اور ان کی فقیہانہ تحقیقات کی تحسین فرماتے، آپؒ اکثر و بیشتر فرماتے:۔

مَا اَخْرَجَتْ مِصر اَفْقَه مِن اشهب.

یعنی مصر کی سرزمین اشہبؒ سے بڑا فقیہ پیدا نہیں کرسکی۔

علامہ اشہبؒ بھی گزر گئے اور وقت کے نابغۂ روزگار اِمام شافعیؒ بھی، مقبولیت کسے ملی اور دُنیا کس کی مقلد ہوئی، مصر کیا عالمِ اسلام کا بچہ بچہ اِمام شافعیؒ کی قابلیت و اِمامت کا معترف ہے، اور علامہ اشہبؒ جن کا اپنے وقت میں ڈنکا بجتا تھا شاید ہی مسلمانوں کا عام طبقہ ان کے نام سے شناسائی رکھتا ہو۔

اس واقعے کو پڑھنے کے بعد میرے دِماغ میں بعض علمائے کرام کا اِسلامی بینکاری کے خلاف متشدّدانہ فتویٰ گھومنے لگا، اِختلافِ رائے فقہ کی ترقی کا زینہ ہے، بجا طور علمائے کرام کو کسی پیش آمدہ مسئلے میں رائے قائم کرنا یا کسی کے فتویٰ سے اِختلاف کرنا ان کا علمی حق ہے، اس سے کسی کو اِنکار نہیں ہے، لیکن اِختلاف کے اِظہار میں غیر مہذّب لہجہ وقت کے مقتداؤں کو زیب نہیں دیتا ہے، ہماری دانست میں اس اِختلاف کے اِظہار میں صریح علمی بددیانتی ہوئی ہے، اور ایسا معلوم ہوتا ہے کہ اِختلافِ رائے رکھنے والوں کو علمی

اِختلاف کم اور ذاتی اِختلاف کہیں زیادہ تھا، یہی وجہ ہے کہ مسلمانوں کے لکھے پڑھے طبقے نے اس فتویٰ کو جذباتی فتویٰ قرار دے کر کوئی اہمیت نہیں دی ہے۔

چند مخصوص علمائے کرام کی رائے کو متفقہ فتویٰ قرار دے کر مولانا محمد تقی عثمانی کو مطعون کرنے کی کوشش دراصل اپنے حقیقی مفہوم میں چابیوں کا وہ زوردار گچھا ہے جس سے علمائے دیوبند سے منسلک ہر فرد کا دِل زخمی کیا گیا ہے۔ بنوری ٹاؤن اور اَحسن العلوم سے نکلنے والی کتابوں میں حدودِ اِختلاف کو جس انداز سے پامال کیا گیا ہے اور اِظہارِ رائے کے لیے جو زبان استعمال کی گئی ہے سن کر اور پڑھ کر ہر مسلمان کا دِل زخمی ہوا ہے، لیکن مقامِ شکر ہے کہ اس فتویٰ نے مولانا محترم اور ان کے مشن کو اور مقبول بنا دیا ہے، اس فتویٰ کے اِجراء کے بعد اصل حقائق سامنے آنے پر مسلمانوں کی توجہ اسلامی بینکوں کی طرف پہلے کی نسبت کافی زیادہ بڑھی ہے، اور علمائے کرام بھی ایک دِینی مشن کے طور پر اِسلامی بینکاری کو پروان چڑھانے کی تگ ودو میں لگ گئے ہیں، بالکل اسی طرح جس طرح شہیدِ علم اِمام شافعیؒ کے شاگرد، فقہِ شافعی کو مصر کے بچے بچے کا مسلک بنا گئے اور صدیاں گزرنے کے باوجود آج بھی مصر کی سرزمین فقہِ شافعی کی روشنی سے تاباں ہے۔

***

مولانا خلیل احمد اعظمی

کیا بینک قائم کرنا ہی حرام ہے؟

اسلامی بینکاری پر گفتگو سے پہلے یہ جائزہ لینا ضروری ہے کہ بینکاری کے نظام کا اصل مقصد کیا ہے؟ اور یہ مقصد شریعت سے متصادم ہے یا نہیں؟

معاشرے میں دو طرح کے لوگ پائے جاتے ہیں، کچھ لوگ وہ ہیں جن کے پاس فراوانی کے ساتھ سرمایہ ہے، جبکہ کچھ لوگ وہ ہیں جن کے پاس سرمایہ تو نہیں لیکن ان میں کاروبار کرنے کی اہلیت ہے، وہ تجارت کرنا بہتر جانتے، صنعت قائم کر سکتے ہیں اور ان کے پاس مفید ہنر موجود ہے۔

بینکاری کا نظام معاشرے کے ان دونوں طبقوں کو ملانے کے لیے وجود میں آیا کہ جس کے پاس سرمایہ ہے اس کا سرمایہ بیکار تجوریوں میں نہ پڑا رہے اور جس کے پاس کاروباری صلاحیت ہے اس کی صلاحیتوں کو زنگ نہ لگے، ان دونوں طبقوں کو ملایا جائے تاکہ معاشرے میں کاروباری سرگرمیاں بڑھیں، معاشی لحاظ سے ترقی ہو اور لوگوں کو روزگار کے مواقع ملیں۔

اس بنیادی مقصد پر اگر غور کیا جائے تو یہ نہ صرف جائز ہے بلکہ شریعت کی نگاہ میں پسندیدہ ہے۔

شرکت اور مضاربت کی مشروعیت کا بنیادی مقصد اور فلسفہ ہی یہی ہے کہ سرمایہ اور کاروباری صلاحیتوں کو ملایا جائے۔

جناب نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک حدیث میں ارشاد فرمایا کہ یتیم کے مال

کو تجارت میں لگاؤ کہ اسے زکوۃ نہ کھالے۔ یعنی اگر اس کا مال تجوری میں رکھا رہے گا تو اس میں اضافہ تو ہوگا نہیں اور زکوۃ واجب ہوتی رہے گی جس کی وجہ سے مال ظاہری طور پر کم ہوتا جائے گا۔

اس حدیث سے بھی معلوم ہوتا ہے کہ مال اور سرمایہ بیکار پڑے رہنا شریعت کی نگاہ میں پسند نہیں، اسے مارکیٹ میں آنا چاہیے تاکہ اس سے معاشی سرگرمیاں وجود میں آئیں۔ اب سوال یہ ہے کہ جب بینکاری کا بنیادی مقصد صحیح ہے تو مروّجہ بینکاری کو ناجائز کیوں کہا جاتا ہے؟

اس کا جواب یہ ہے کہ مروّجہ بینکاری کو جو ناجائز کہا جاتا ہے وہ اس وجہ سے کہ اس وقت پوری دُنیا میں بینکاری نظام کا ڈھانچہ زیادہ تر سود ہی پر قائم ہے، جس کے پاس سرمایہ ہے بینک اس سے سود پر قرضہ لیتا ہے اور جسے سرمایہ کی ضرورت ہے اسے سود پر قرضہ دیتا ہے، اور سود کا لین دین شرعاً حرام اور ناجائز ہے، لہٰذا اس حرام عنصر پر مشتمل ہونے کی وجہ سے مروّجہ بینکاری نظام کو ناجائز کہا جاتا ہے۔ لہٰذا اگر سود اور دیگر حرام اُمور سے اِحتراز کرتے ہوئے بینکاری نظام قائم کیا جائے تو اسے محض اس وجہ سے ناجائز نہیں کہا جاسکتا کہ وہ بینکاری ہے، کیونکہ مروّجہ بینکاری کے ناجائز ہونے کا سبب بینکاری ہونا نہیں بلکہ سود اور دیگر حرام اُمور پر مشتمل ہونا ہے۔

موجودہ اسلامی بینکاری میں فی الوقت یہی کوشش کی گئی ہے کہ بینکنگ کا بنیادی مقصد سود اور دیگر حرام اُمور سے بچتے ہوئے حاصل کیا جائے۔ شریعت نے تمویل اور تجارت کے جو طریقے بتائے ہیں، انہیں اِختیار کرتے ہوئے لوگوں سے رُقوم وصول کی جائیں اور آگے انہیں نفع بخش تجارت میں لگا کر نفع حاصل کیا جائے اور وہ نفع بینک اور رُقوم دینے والوں میں متناسب طور پر تقسیم کیا جائے۔

مذکورہ بالا تفصیل کی روشنی میں اگر ہم بعض حضرات اہلِ علم کے اس قول کا جائزہ لیں کہ اسلام اور بینکاری اپنی بنیادی خصوصیات اور اَہداف کی وجہ سے دو متضاد حقیقتیں ہیں تو

یہی نتیجہ نکال سکتے ہیں کہ ان حضرات نے بینکاری کے اصل ہدف اور اس کے مروّجہ عملی طریقے کو جو کہ سود پر اِستوار ہے خلط کر دیا۔ یہ تو کہا جا سکتا ہے کہ اسلام اور بینکاری کا وہ عملی طریقہ جو سود کی بنیاد پر قائم ہو، دو متضاد حقیقتیں ہیں، لیکن نفسِ بینکاری کے مقصد ہدف اور اِسلام کے اَحکام میں کوئی تضاد نہیں جیسا کہ اس کی وضاحت کی جا چکی ہے۔

اصل مقصد اور عملی طریقۂ کار میں فرق نہ کرنے کی وجہ سے ان حضرات نے بینکاری کو شراب نوشی اور قمار پر قیاس کیا ہے، حالانکہ یہ قیاس کسی بھی درجے میں صحیح نہیں، شراب نوشی کا اصل مقصد نشہ حاصل کرنا ہے اور قمار کا مقصد ناجائز طریقے سے دُوسروں کا مال کھانا ہے کہ کم رقم خرچ کر کے زیادہ رقم حاصل کر لی جائے، یہ دونوں ہی مقاصد شرعاً صحیح نہیں، اس لیے اگر کوئی شراب نوشی اور قمار کا متبادل تلاش کرے تو اسے غلط کہا جائے گا، کیونکہ ان کا اصل مقصد ہی شریعت سے متصادم ہے، جبکہ بینکاری کا اصل مقصد یہ ہے کہ سرمایہ اور عملی صلاحیتوں کو ملا کر معاشی سرگرمیوں کو فروغ دیا جائے، جب یہ مقصد صحیح ہے تو اسے حاصل کرنے کے لیے بینکاری کا ایسا طریقہ اگر متعارف کرایا جائے جو شریعت کے اُصولوں سے متصادم نہ ہو تو یہ آپ کے نزدیک نا قابلِ قبول کیوں ہے؟

***

پروفیسر عبدالروف
سابق صدر شعبۂ سیاسیات، گورنمنٹ ڈگری کالج، مظفر گڑھ

اسلامی بینکنگ پر اِختلافات
اکابر علماء کے اِرشادات کی روشنی میں چند اُصولی باتیں

ملک سے سود ختم کرنے کے سلسلے میں اِبتدائی کوشش کے طور پر اِسلامی بینکاری نظام رائج کیا گیا، چند اِسلامی بینکوں میں سے ''میزان بینک'' کی اِبتدا ۲۰۰۱ء میں ہوئی۔ سات سال کا عرصہ گزر چکا، ملک بھر میں اس کی شاخیں بڑھتے بڑھتے ۱۶۶ تک پہنچ کی ہیں۔ ایک بینک ''بینک اسلامی'' دو تین سال کے اندر مُلک بھر میں ۱۰۲ شاخیں قائم کر کے کام کر رہا ہے۔ اس کے ساتھ ہی شاید ایک دو اور بینک بھی اسلامی بینکنگ کر رہے ہیں۔ سات تک اسلامی بینکنگ رائج رہنے کے بعد اہلِ فتویٰ علمائے کرام نے اس سے شدید اِختلاف کرتے ہوئے مروّجہ اسلامی بینکاری کو قطعی غیر شرعی اور غیر اِسلامی قرار دیا ہے۔ ناجائز وحرام ہونے کے سلسلے میں فقہی مسائل پر شبہات کے جواب تو حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہٗ ہی دیں گے، کیونکہ یہ صرف اِجتہادی صلاحیت رکھنے والے محقق علماء ہی کا کام ہے، البتہ اس سلسلے میں جن بعض دیگر باتوں کا ذِکر کیا جاتا ہے، ان کے بارے میں چند گزارشات غور فرمانے کے لیے پیشِ خدمت ہیں۔

۱- ایک اہم گزارش یہ ہے کہ اصل مسئلے کی نوعیت واہمیت کو سمجھنے میں شاید کچھ توجہ کی کمی ہے۔ بات صرف یہ نہیں ہے کہ لوگوں نے پیسہ رکھنا ہے تو سود سے بچنے کے لیے کرنٹ اکاؤنٹ کھوالیں، یا غربا کو بینکوں سے جائز طریقے سے سہولت کے ساتھ قرضے کس

طرح ملیں کہ غربا کے مسائل حل ہو جائیں۔ معاملے کی اہمیت اس سے کہیں زیادہ بڑھ کر ہے اور اصل مسئلہ بہت بڑا ہے کہ سود جیسا مہلک اور بڑا گناہ، جس کو اللہ تعالیٰ نے اپنی طرف سے اور اپنے رسول کی طرف سے ان لوگوں کے لیے اعلانِ جنگ قرار دیا ہے، اور جو ایسا گناہ ہے کہ جس کے معاف نہ ہونے کا خطرہ ہے، جس پر لعنت کی وعید ہے اور جس کے پھیلنے کو اللہ تعالیٰ کے عذاب کو دعوت دینا کہا گیا ہے وہ سود ملک کے چھوٹے بڑے تمام اداروں بلکہ معیشت کی رگ رگ میں سرایت کیے ہوئے ہے، لیکن اس کو قابلِ عمل متبادل طریقے کے ذریعے ختم کرنے کی کوئی ٹھوس کوشش نہیں کی جاتی رہی۔ ریاست وحکومت کے نظام اور اس کے آئین و قانون کو اِسلامی بنانے کے لیے علمائے کرام کتنی زیادہ کوششیں فرماتے رہے ہیں، دِینی رسائل میں مضامین لکھے جاتے ہیں، جلسے اور جلوس منعقد کیے جاتے ہیں، تحریکیں چلائی جاتی ہیں، اور قید و بند کی صعوبتیں برداشت کی جاتی ہیں، علمائے کرام دِین کی ایک ایک جزوی اور اِستنباطی بات کو بھی زندہ رکھنے کے لیے کتنے فکرمند رہتے ہیں، اس کا اندازہ اس بات سے لگایا جاسکتا ہے کہ جب جمعہ کے دن کی چھٹی ختم کر دی گئی تو اس کے بحال کروانے کے لیے کتنی کوششیں کی گئیں۔ لیکن غور فرمایا جائے کہ یہ سب قوانین مکمل اسلامی بن جائیں، لیکن سود اسی طرح باقی رہے، تو گویا اللہ اور اس کے رسول کے ساتھ اعلانِ جنگ برقرار ہے اور اس صورتِ حال کو یوں بھی بیان کیا جاسکتا ہے کہ عام طور پر کھانا حرام، پینا حرام اور لباس حرام ہو تو قبولیت کہاں سے ہوگی؟ غربت کے مسئلے کو حل کرنے کے لیے اسلامی حکومت کے فرائض میں بنیادی ضروریاتِ زندگی (روٹی، کپڑا، ضروری مکان، علاج، تعلیم) کی فراہمی ہے، لیکن اس فرض کی ادائیگی کے لیے جو پیسہ اِستعمال ہوتا ہے، اس سب کی بنیاد سود ہے۔ اسلامی حکومت کے فرائض میں جہاد جیسے عظیم حکم کو پورا کرنا ہے، فرمایا گیا ہے: "وَاَعِدُّوْا لَهُمْ مَّا اسْتَطَعْتُمْ" کفار کے لیے سامانِ جنگ کی تیاری کرو، جس قدر ہو سکے۔ اس کی تیاری کے لیے ہر قسم کی اسلحہ ساز فیکٹریاں چاہئیں، ایٹمی قوت چاہیے، ترقی یافتہ ممالک سے جدید ترین طیارے اور دیگر جنگی (بری،

بحری، ہوائی) سامان چاہیے، یہ سارے کام سود کی بنیاد پر چلنے والے بینکوں سے براہِ راست وابستہ ہیں، تو گویا ہر لین دین میں، ہر معاہدے میں، ہر خرید و فروخت میں سود ہی سود ہے۔ چنانچہ اسی سود کو ختم کرنے کا جذبہ اور فکر حضرت مولانا مفتی محمد شفیع صاحبؒ میں بھرپور طریقے سے موجود تھی، اپنی آٹھ جلدوں پر مشتمل تفسیر ''معارف القرآن'' کے شروع میں شاید ہی کسی اور مسئلے پر اتنی تفصیل سے بحث کی ہو جتنا کہ سود کے مسئلے پر کی ہے۔ (یہ جذبہ اور فکر تو دیگر تمام اکابر علماء میں بھی بھرپور طریقے سے موجود تھا اور ہے، لیکن متبادل حل کے لیے قدم اُٹھانے کی بات ہو رہی ہے) اسی جذبے کے تحت سود کو ختم کرنے کے لیے عملی قدم بھی اُٹھایا، حضرت مفتی صاحبؒ تحریر فرماتے ہیں:-

> احقر نے چند علماء کے مشورے سے بے سود بینکاری کا مسوّدہ عرصہ ہوا تیار کر بھی دیا تھا، اور بینکاری بعض ماہرین نے موجودہ دور میں قابلِ عمل تسلیم بھی کر لیا تھا، اور بعض حضرات نے اس کو شروع بھی کرنا چاہا مگر ابھی تک عام تاجروں کی توجہ اس طرف نہ ہونے کے سبب، اور حکومت کی طرف اس کی منظور نہ ہونے کے سبب، وہ چل نہیں سکا۔
>
> (معاف القرآن ج:۱ ص:۶۷۸)

اللہ کی قدرت دیکھیے کہ پھر اسی کام کا بیڑا حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی، خلف الرشید حضرت مولانا مفتی محمد شفیعؒ نے اُٹھایا، اپنی خداداد اِجتہادی صلاحیت کے ساتھ بیسیوں سال دن رات محنت کر کے گویا اِقتصادیات کے شعبے میں تخصص حاصل کیا، بالخصوص اسلامی بینکنگ کے شعبے میں ان کی دسترس اور اس کی باریکیوں سے کماحقہٗ ان کی واقفیت کو ایک مُسلَّم حیثیت حاصل ہے، چنانچہ ملک کی اعلیٰ ترین عدالت سپریم کورٹ آف پاکستان (شریعت اپیلیٹ بنچ) کے ایک ممبر کی حیثیت سے ۲۳ر دسمبر ۱۹۹۹ء کو سودی نظام ختم کرنے کا عظیم فیصلہ آپ نے تحریر کیا، سود کی حرمت کے ساڑھے گیارہ سو صفحات پر مشتمل اس فیصلے میں متبادل طریقۂ کار کا مفصل لائحۂ عمل بھی تجویز کیا گیا ہے، پھر ملک سے سود کو ختم کرنے کی

کوشش میں انہوں نے اِبتدائی طور پر اِسلامی بینکنگ شروع کرائی لیکن اب سات سال بعد علمائے کرام نے اس مروّجہ اسلامی بینکنگ سے باقاعدہ اور واضح طور پر اِختلاف کا اِظہار کیا ہے۔ کاش! کہ اس اِختلاف کے ساتھ ہی متبادل کے طور پر جائز اور قابلِ عمل اسلامی بینکاری کا نظام بھی تجویز کر کے رائج کرنے کی کوشش کی جاتی!

۲- اِجتہادی صلاحیت رکھنے والے محقق علمائے کرام کو اپنی علمی تحقیق کی بنیاد پر اِختلاف کا حق اور اِختیار ہے، اِختلاف کرتے ہوئے مولانا مفتی محمد تقی عثمانی کے پیش کردہ اسلامی بینکاری نظام کو ایک طرف کر دیا جائے، لیکن ساتھ ہی متبادل جائز اور قابلِ عمل اسلامی بینکاری نظام بتا کر رائج کیجئے۔ جب متبادل کی بات کی جاتی ہے تو کہا جاتا ہے کہ آج عوام سود کو چھوڑنے کے لیے متبادل مانگ رہے ہیں، کل کو چور ڈاکو اپنے جرائم سے باز رہنے کے لیے چوری اور ڈاکے جیسی افادیت کا حامل متبادل پیشہ علماء سے مانگیں گے۔ اس سلسلے میں عرض ہے کہ یہ چور، ڈاکو اور زانی والی مثال اور اس بنیاد پر بنائی گئی بہت سی فرضی مثالیں سمجھنے میں بہت زیادہ مشکل پیش آرہی ہے، اصل مسئلہ تو یہ ہے کہ سود کو باقی اور جاری رکھنے کے لیے سود کا متبادل سود نظام نہیں مانگا جارہا بلکہ حرام سود کو ختم کرنے کے لیے جائز اور قابلِ عمل متبادل طریقہ مانگا جارہا ہے۔ معیشت کو ریاستی اور حکومتی نظام میں ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت حاصل ہے، نجی و ملّی معیشت میں بینکاری نظام جزِ لازم بنادیا گیا ہے، اس بینکاری نظام کو ختم کر دینا ممکن نظر نہیں آرہا، لہٰذا بینکنگ سسٹم سے حرام سود کو ختم کر کے بینکوں کو چلانے کا طریقہ (جائز متبادل) کیا ہے؟ ان کو اِسلامی و شرعی اُصولوں کے مطابق کس طرح چلایا جائے؟ متبادل طریقہ بھی ایسا جو قابلِ عمل ہو (ملک جس طرح شروع ہی سے اور آج کل بہت ہی زیادہ مغربی طاقتوں اور خاص طور پر امریکا اور آئی ایم ایف کے مضبوط شکنجے کی گرفت میں ہے اور کس کس طرح ان کا اور ان کی شرائط کا پابند ہے، اس کی تفصیل بتانے کی ضرورت نہیں) اس سلسلے میں یہ بھی کہا جاتا ہے کہ علماء کے ذمے صرف شرعی حکم کا اظہار اور اعلان واعلام ہے، حالانکہ اکابر علماء کے اِرشادات سے معلوم ہوتا ہے کہ متبادل طریقہ بتانا

اور پھر لوگوں کو اس طریقے پر ڈالنے کی پوری کوشش کرنا بھی ضروری ہے۔ چنانچہ حضرت مولانا محمد اشرف علی تھانویؒ فریضۂ اُمتِ محمدیہ کے تحت فرماتے ہیں: ''جیسے طاعت خود واجب ہے، ویسے ہی دُوسروں کی طاعت کے لیے سعی بھی واجب ہے، مگر یہ سعی بقدرِ اِستطاعت واجب ہے۔'' (دعوت وتبلیغ ص:۲۴۸)

متبادل بتانے اور پھر اس پر ڈالنے کی کوشش کے سلسلے میں حضرت فرماتے ہیں:-

> بہرحال اِنذار کی دو قسمیں ہیں، ایک تو وہ جس سے لوگ نااُمید ہوجاتے ہیں، اور ایک یہ کہ اِنذار اور اس کے ساتھ ہی اس سے بچنے کی تدبیر بھی بتادی جائے، مثلاً سلطنت کا ایک حکم اور اس کے ساتھ ہی اس سے بچنے کی تدبیر بھی بیان کردے۔ اس کو محقق سمجھا جاتا ہے۔ غیر محقق نے چغلی، غیبت، وغیرہ کا عذاب تو بیان کردیا، مگر یہ نہ بتایا کہ اس مرض سے نجات کیونکر ہوسکتی ہے؟ اور ایک محقق شیخِ کامل جہاں عذاب بیان کرے گا، وہاں اسباب اس بات سے بچنے کے بھی بیان کرے گا۔ مثلاً امراضِ مذکورہ سے بچنے کے لیے یہ تدبیر بتائے گا کہ بولو تو سوچ کر بولو کہ کسی کی حکایت تو نہیں جس میں غیبت ہو، یا شکایت تو نہیں جس میں چغلی ہو۔ تو دیکھو کہا انہوں نے بھی، مگر اس طرح کہ نااُمید نہیں کیا، اور اہلِ ظاہر اس طرح کہتے ہیں جس سے معلوم ہو کہ ہمیشہ کے لیے مردُود ہوگیا، شیطان بن گیا، اور اہلِ باطن برابر تسلی دیتے رہتے ہیں کہ فکر مت کرو، اس سے بچنا بہت آسان ہے۔ غرض ایک اِنذار تو یہ ہے کہ بالکل مایوس کردے، یہ ناجائز۔ اور ایک وہ کہ جس میں نجات کی تدبیر بھی ہو تو یہ جائز۔
>
> (ایضاً ص:۳۳۵)

بخاری شریف میں حضرت ابوہریرہ رضی اللہ عنہ سے یہ حدیث نقل ہوئی کہ رسول اللہ

صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ ایک شخص نے (اپنے دِل میں) کہا کہ میں (آج) ضرور کچھ صدقہ کروں گا۔ وہ اپنے صدقہ (خیرات کا مال) لے کر نکلا اور ایک چور کے ہاتھ میں دے دیا۔ صبح کو لوگوں میں چرچا ہوا کہ (رات) ایک چور کو صدقہ دیا گیا ہے۔ اس نے کہا: اے اللہ! آپ ہی کے لیے حمد ہے، میں (آج) ضرور صدقہ کروں گا۔ وہ (رات کو) پھر صدقہ لے کر نکلا اور ایک زنا کار عورت کو دے دیا۔ صبح کو لوگوں میں چرچا ہوا کہ آج رات ایک زانیہ پر صدقہ کیا گیا ہے۔ اس نے کہا: اے اللہ! آپ ہی کے لیے حمد ہے، میں (آج پھر) ضرور صدقہ کروں گا۔ وہ (رات کو) پھر صدقہ لے کر نکلا اور ایک غنی کو دے دیا۔ صبح کو چرچا ہوا کہ آج (رات) غنی کو صدقہ دیا گیا ہے۔ اس نے کہا: اے اللہ! آپ ہی کے لیے حمد ہے، چور (کے صدقے) پر اور زانیہ (کے صدقے) پر اور غنی (کے صدقے) پر۔ تو اس کے پاس پیام پہنچا کہ تیرا چور کو صدقہ دینا (بے کار نہیں گیا) اُمید ہے کہ وہ چوری سے باز آ جائے، اور زانیہ پر صدقہ (بھی بیکار نہیں گیا) اُمید ہے کہ وہ زنا سے بچ جائے، اور غنی پر صدقہ (بھی بے کار نہیں گیا) اُمید ہے کہ اس کو عبرت ہو جائے اور وہ بھی اللہ تعالیٰ کی دی ہوئی نعمت سے خرچ کرنے لگے۔

اس حدیث کی شرح میں مولانا ظفر احمد عثمانی رحمہ اللہ تحریر فرماتے ہیں:-

> چور کے متعلق جو کہا گیا کہ اُمید ہے کہ وہ اس صدقے کی وجہ سے چوری سے باز آ جائے، یہ تو ظاہر ہے، کیونکہ انسان عموماً تنگی اور فقر ہی کی وجہ سے چوری کرتا ہے، اور چور کا چوری سے رُک جانا بڑی چیز ہے کیونکہ مسلمان اس کے ضرر سے بچ جائیں گے تو اس کا ثواب صدقے سے بھی افضل ہے ......لوگ زنا کار عورتوں کو صدقہ نہیں دیتے، نہ چوروں کو، حالانکہ ان کو صدقہ دینا زیادہ ثواب ہے کہ شاید وہ گناہوں سے توبہ کر لیں......قانونی طور پر ان افعال کو جرم قرار دیا جائے اور ان پر سزائے تازیانہ یا قید خانہ مقرّر کرائی جائے اور مسلمان

ریاستوں کو بھی اپنی ریاست میں مسلمانوں کے واسطے اسی قسم کے قانون پاس کرنا چاہیے، نیز زناکار عورتوں کو شادی پر مجبور کیا جائے اور جب تک شادی نہ ہو صدقات و خیرات سے ان کی خبر گیری کی جائے۔

مولانا ظفر احمد عثمانیؒ، حضرت تھانویؒ کی بتائی ہوئی اِنذار کی دونوں قسموں (ناجائز بتانا اور متبادل جائز پر ڈالنے کی کوشش کرنا) کی وضاحت فرمارہے ہیں، بالخصوص حضرت تھانویؒ کے یہ جملے تو اپنے اندر کتنی مٹھاس لیے ہوئے ہیں کہ "اور اہلِ باطن برابر تسلی دیتے رہتے ہیں کہ فکر مت کرو، اس سے بچنا بہت آسان ہے" (سیکولر برطانوی آئین اور دیگر انگریزی قوانین کو ختم کر کے متبادل کے طور پر اسلامی آئین و قانون بنانے اور رائج کرنے کی کس طرح کوششیں کی گئیں، اس کا مختصر ذکر بعد میں آئے گا)۔

۳- کتنی لائقِ تحسین اور قابلِ قدر ہے علمائے کرام کی وہ طویل جدوجہد جس کے نتیجے میں وفاقی شرعی عدالت اور پھر سپریم کورٹ آف پاکستان نے دسمبر ۱۹۹۹ء میں سود کو ناجائز اور حرام قرار دینے کا تاریخی فیصلہ دیا، لیکن حرام قرار دیئے جانے کے بعد کسی متبادل کے بغیر کیا، اب یہ کیا جائے کہ سودی نظام پر مبنی ملک کے تمام بینکوں کو ختم کر دینے کا اعلان کر دیا جائے؟ اور ان بینکوں کے ذریعے ملکی اور بین الاقوامی سطح پر جتنے کاروبار ہورہے ہیں، ان سب کو کالعدم قرار دیا جائے؟ کچھ تو ٹھوس لائحہ عمل بتا دینا چاہیے۔ ایسی مشکل صورتِ حال کے لیے حضرت مولانا محمد شفیعؒ اِرشاد فرماتے ہیں:-

> جب کوئی مرض عام ہو کر وبا کی صورت اِختیار کر لے تو علاج معالجہ دُشوار ضرور ہو جاتا ہے، لیکن بے کار نہیں ہوتا، اِصلاحِ حال کی کوشش انجامِ کار کامیاب ہوتی ہے، البتہ صبر و اِستقلال اور ہمت سے کام لینے کی ضرورت ہوتی ہے، قرآنِ کریم میں اللہ تعالیٰ کا یہ بھی اِرشاد ہے: "وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُمْ فِي الدِّيْنِ مِنْ حَرَجٍ" یعنی "اللہ تعالیٰ

نے دِین کے معاملے میں تم پر کوئی تنگی نہیں ڈالی"۔اس لیے ضروری ہے کہ رِبا سے اِجتناب کا کوئی ایسا راستہ ضرور ہوگا جس میں معاشی اور اِقتصادی نقصان بھی نہ ہو، اندرونی و بیرونی تجارت کے دروازے بھی بند نہ ہوں، اور رِبا سے نجات بھی ہوجائے۔اس میں پہلی بات تو یہی ہے کہ سطحی نظر میں بینکنگ کے موجودہ اُصول کو دیکھتے ہوئے عام طور پر یہ سمجھا جاتا ہے کہ بینکنگ سسٹم کا مدار ہی سود پر ہے، اس کے بغیر بینک چل ہی نہیں سکتے، لیکن یہ خیال قطعاً صحیح نہیں۔ رِبا کے بغیر بھی بینکنگ سسٹم اسی طرح قائم رہ سکتا ہے بلکہ اس سے بہتر اور نافع اور مفید صورت میں آسکتا ہے، البتہ اس کے لیے ماہرینِ شریعت اور کچھ ماہرینِ بینکنگ کے مشورے اور تعاون سے اس کے اُصول اَز سرِنو تجویز کریں تو کامیابی کچھ دُور نہیں۔

(معارف القرآن ج:۱ ص:۶۷۷-۶۷۸)

حضرت مفتی صاحبؒ (جن کے مفتیٔ اعظم ہونے میں کوئی شبہ نہیں ہے) کے اس اِرشاد میں کئی باتوں کا واضح جواب موجود ہے، مثلاً یہ کہ اسی بینکنگ سسٹم (جس کو یہودی سودی نظام کہہ کر اس سے سود کو ختم کرنے کی کوشش ہی کا سرے سے اِنکار کردیا جاتا ہے) میں سے حرام سود کو ختم کرکے اسلامی و شرعی طریقوں کو رائج کیا جاسکتا ہے اور یہ خیال قطعاً صحیح نہیں ہے کہ سود کے بغیر بینک چل ہی نہیں سکتے، نہ صرف چل سکتے ہیں بلکہ پہلے سے بھی بہتر اور نافع اور مفید صورت میں آسکتے ہیں۔

۴-رُخصت کو چھوڑ کر عزیمت اِختیار کرنا نہایت ہی پسندیدہ راستہ ہے۔ پُرعزم حضرات یہی کیا کرتے ہیں، لیکن عزیمت پُرعزم حضرات کے اپنے لیے ہی مناسب ہوا کرتی ہے۔ اِجتماعی زندگی کے اِجتماعی معاملات میں عزیمت کی کوشش سے مشکلات پیدا ہوتی ہیں، اور یہ مشکلات اتنی بڑھ جاتی ہیں کہ رُخصت پر عمل سے بھی محروم ہوجاتے ہیں۔

اسلامی ریاست میں عورت کی سربراہی اور مجلس قانون ساز میں خواتین کی رُکنیت کو ناجائز قرار دے کر اسے روکنے کی بھرپور کوشش فرمائی گئی، اور پھر معروضی حالات کے پیشِ نظر اکابر علمائے کرام نے خود مجالس قانون ساز (پارلیمنٹ اور صوبائی اسمبلیوں) میں خواتین کو باقاعدہ ممبر منتخب کر کے انہیں اجلاسوں میں شریک کیا۔ جدید دور میں اِسلام دُشمن قوتوں کے عزائم بین الاقوامِ سیاسی حالات اور عالمی مالیاتی اِداروں کے شکنجے میں آجانے جیسے معروضی حالات میں سود جیسے بہت ہی بڑے گناہ کو ختم کرنے کے لیے اگر بوقتِ ضرورت حیلہ اور تاویل سے رُخصتوں پر ہی عمل ہو جائے تو مقامِ شکر اور غنیمت ہے۔ حکیم الامت حضرت تھانویؒ غیر شرعی ملازمت چھوڑنے کے بارے میں فرماتے ہیں:-

> اسی واسطے جب ہمارے حضرت سے کوئی شخص بیعت ہو کر پوچھتا کہ نوکری چھوڑ دوں؟ فرماتے تھے: نہیں، نہیں، ایسا ہرگز نہ کرنا۔ میں تو یہاں تک کہتا ہوں کہ اگر کوئی نوکری ایسی بھی ہو کہ نامشروع ہو اور مشروع نہ ملتی ہو، تو نہ چھوڑو، ہاں اپنے کو گناہگار سمجھو، اگر کوئی کہے کہ اَمرِ نامشروع کے چھوڑنے سے منع کرتے ہیں، تو صاحبو! ہم نامشروع کے چھوڑنے سے منع نہیں کرتے، بلکہ ایک نامشروع کو سپر بناتے ہیں بہت سے نامشروع کے لیے، یعنی اس وقت اگر چھوڑے گا، نہ معلوم کتنے معاصی میں مبتلا ہوگا، کہیں چوری کرے گا، جوا کھیلے گا، جھوٹی گواہی دے گا، لوگوں کا قرض لے لے کر مارے گا اور نہ معلوم کیا کیا آفتیں کرے گا۔ پھر جب آگے بڑھے گا تو یہ خیال ہوگا کہ اے نفس! تو اس قدر معاصی میں مبتلا ہے، تیری نجات کیا ہوگی؟ بس نجات نہ ہوگی تو الگ کرو سارا جھگڑا اور خوب جی کھول کے جو کچھ ہو سکے، کرلو۔ اے لیجئے! ایک نامشروع کے ترک سے کفر کی حد تک پہنچ گیا...... جو شخص دو مصیبتوں میں مبتلا ہو، اُس کو چاہیے کہ ہلکی

مصیبت کو اِختیار کرے، مثلاً ایک طرف گز کی کھائی ہے، اور ایک طرف کنواں ہے، جس میں پچاس ہاتھ پانی ہے، وہاں ممکن ہی نہیں کہ گرکر زندہ رہ سکے۔ جب یہ معلوم ہوگیا کہ بغیر گرے پناہ نہیں تو عقل کا فتویٰ یہی ہے کہ کھائی اِختیار کرے کہ بلا تو ہاتھ منہ ٹوٹنے پر ٹلے گی، جان تو بچ جائے گی۔ (خطبات، دعوت وتبلیغ ص:۳۰۱)

اِستقامت کے عنوان سے حضرت حکیم الامتؒ تقریر کرتے ہوئے فرماتے ہیں:-

ہمارے اندر دو مرض ہیں، اِفراط وتفریط۔ اہلِ تفسیر نے اِستقامت کی تفسیر میں بھی تفریط کی ہے اور اہلِ اِفراط نے اس کی تفسیر میں غلو کیا ہے، پس ہم کو اپنے اندر اِعتدال پیدا کر کے اپنی اصلاح کرنا چاہیے۔ ہر چند کہ اِفراط وتفریط دونوں مذموم ہیں مگر اِفراط زیادہ مذموم ہے ...... بہت لوگ تقویٰ میں مبالغہ کرتے ہیں اور وہ اسی کو اِستقامت سمجھتے ہیں اور اس کو محمود سمجھتے ہیں اور بظاہر یہ محمود معلوم بھی ہوتا ہے مگر حقیقت میں محمود نہیں کیونکہ مبالغے کی وجہ سے کسی وقت یہ شخص مایوس بھی ہوجاتا ہے کیونکہ اس کے نزدیک تقویٰ کا جو اعلیٰ درجہ ہے اُس کی تحصیل دُشوار ہے اور ادنیٰ درجے کو یہ ناکافی سمجھتا ہے اس لئے اَخیر میں اس کو مایوسی ہوجاتی ہے جس کا انجام تعطل ہے..... اسی لئے شریعت نے غلو سے منع کیا ہے۔ قرآن مجید میں بھی امر ہے: "لا تغلوا فی دینکم" (یعنی اپنے دِین میں غلو نہ کرو) اور احادیث میں بھی اس کی سخت ممانعت آئی ہے: "من شاق شاق الله علیہ" (جو شخص اپنے اُوپر مشقت ڈالتا ہے، اللہ تعالیٰ اُس پر مشقت ڈال دیتے ہیں) کیونکہ اس میں حدود سے تجاوز ہے اور حدود سے تجاوز کرنا اِطاعت نہیں...... حضور صلی اللہ علیہ وسلم کو اگر ایک امر

میں دو راستوں کا اِختیار دیا جاتا تو آپ سہل کو اِختیار فرماتے ......
ایک بار حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے کسی رُخصت پر عمل کیا تو بعض صحابہؓ نے اس سے تنزہ کیا اور یہ سمجھا کہ حضور صلی اللہ علیہ وسلم کو عزائم پر عمل کرنے کی ضرورت نہیں، آپ تو کمال کو پہنچ چکے ہیں، مگر ہم کو عزیمت پر ہی عمل کرنا چاہیے، رُخصتوں سے اِحتیاط کرنی چاہیے۔ حضور صلی اللہ علیہ وسلم کو اس کی اِطلاع ہوئی تو آپ کو سخت ناگواری ہوئی، فرمایا: "ما بال أقوام يتنزهون ما أصنع وأنا أخشاكم لله وأتقاكم لله" (صحیح البخاری ۸:۳۱) "لوگوں کا کیا حال ہے کہ جو کام میں کرتا ہوں، وہ اس سے اِحتیاط کرتے ہیں، حالانکہ میں سب سے زیادہ اللہ تعالیٰ سے ڈرتا ہوں اور سب سے بڑھ کر متقی ہوں۔"
.....وہ اعلیٰ درجہ جس میں تعمق و مبالغہ ہو، مامور بہ نہیں ہے، باقی جو مطلب حدیث کا یہ لوگ سمجھتے ہیں وہ نص کے خلاف ہے۔ حق تعالیٰ نے وسعت سے زیادہ کہیں امر نہیں کیا اور ہر موقع پر جہاں اس قسم کا شبہ واقع ہو، فوراً اِشکال رفع کیا۔" (ایضاً)

شیخ الحدیث حضرت مولانا محمد زکریا صاحب نوّر اللہ مرقدہٗ جو ہمیشہ اکابر حضرات کے تقویٰ اور پرہیزگاری کی ترغیب دیتے رہتے ہیں، وہ بھی نیت جیسے اہم نازک معاملے میں کس طرح گنجائش پیدا فرماتے ہیں، ایک معروف بڑے عالم نے جب اِضطراب اور پریشانی کی کیفیت میں حضرت شیخ الحدیث رحمہ اللہ تعالیٰ کی خدمت میں تحریر کیا کہ "مدرسہ میں بھی پیٹ کی خاطر پڑھالیتا ہوں" تو حضرتِ اقدسؒ نے جواب میں ارشاد فرمایا:-

تم نے لکھا کہ "صرف مدرسہ، وہ بھی پیٹ کی خاطر ہے" اسی لیے تو میں شدّت سے تنخواہ چھوڑنے کا مخالف ہوں کہ اگر بقول تمہارے پیٹ کی خاطر نہ ہوتی تو مدرسہ چھوڑ دیتے، پیٹ ہی کی خاطر سہی مگر

دِین کا کام تو ہو رہا ہے۔ تمہیں یاد ہوگا کہ بخاری شریف کے سبق میں، میں ہمیشہ بار بار کہتا رہا کہ اس زمانے میں کسی اہلِ مدرسہ کو بغیر تنخواہ کے مدرّس نہیں رکھنا چاہیے، اس لیے کہ وہ زمانہ ختم ہوگیا جب دِین کا کام پیٹ سے اہم سمجھا جاتا تھا، ورنہ یہ بے تنخواہ مدرّس جتنا حرج کرتے ہیں اور طلبا کا نقصان کرتے ہیں اس کے لحاظ سے تو تنخواہ لینا بہت ہی اہم ہے۔

(مکتوباتِ شیخ ج:۲ ص:۸۱ طبع سعید اینڈ کمپنی کراچی)

شرعی پردے میں سہولت پیدا کرنے کے لئے حضرتِ اقدس مفتی رشید احمد صاحب رحمہ اللہ تعالیٰ کئی بھائیوں یا بہت سے رشتہ داروں کے ساتھ ایک ہی مکان میں رہنے والوں کے لئے ارشاد فرماتے ہیں: ”شرعی پردے کے لیے الگ مکان لینے کی ضرورت نہیں، شریعت بہت آسان ہے، اللہ تعالیٰ کی رحمت اپنے بندوں پر بہت وسیع ہے، وہ بندوں کو تکلیف اور تنگی میں مبتلا نہیں کرنا چاہتے بلکہ راحت وسہولت میں رکھنا چاہتے ہیں۔“

چھ احتیاطی طریقے بتانے کے بعد فرماتے ہیں: ”ان احتیاطوں کے باوجود اگر کبھی اچانک کسی غیر محرم کی نظر پڑ جائے تو معاف ہے بلکہ اس طرح بار بار بھی نظر پڑتی رہے، ہزار بار اچانک سامنا ہو جائے تو بھی سب معاف ہے، کوئی گناہ نہیں۔ اس سے پریشان نہ ہوں، جو کچھ اپنے اِختیار میں ہے، اس میں ہرگز غفلت نہ کریں اور جو اِختیار سے باہر ہے، اس کے لیے پریشان نہ ہوں، اس لیے کہ اس پر کوئی گرفت نہیں، ہزاروں بار بھی غیر اِختیاری طور پر ہو جائے تو بھی معاف، وہاں تو معافی ہی معافی ہے۔“ (شرعی پردہ)

پھلوں کی بیع کے جائز طریقے کے بارے میں حضرت تھانوی رحمہ اللہ تعالیٰ اِرشاد فرماتے ہیں:-

اب آم کی فصل آوے گی اور اکثر مسلمان پھل آنے سے پہلے ان کی

بیع کرتے ہیں، شرعاً یہ بیع حرام ہے اور پھل کا کھانا دُوسروں کو بھی حرام ہے۔ باغ والوں کی ذراسی کاہلی سے ساری دُنیا حرام کھاتی ہے ......مگر ایک آسان ترکیب بتلائی گئی تھی جس سے دُنیا حرام کھانے سے محفوظ ہوجاتی، مگر افسوس وہ بھی نہ ہوسکی۔ میں نے کہا تھا کہ جو لوگ پھل آنے سے پہلے بیع کر چکے ہوں، وہ پھل آنے کے بعد دوبارہ بیع کرلیا کریں۔ بائع خریدار سے یہ کہے کہ بھائی! ہم نے جو پہلے بیع کی تھی، وہ شرعاً دُرست نہ تھی، اب ہم اسی قیمت پر اس پھل کی بیع تمہارے ہاتھ دوبارہ کرتے ہیں۔ خریدار کہہ دے میں قبول کرتا ہوں۔ اب اس پھل کا کھانا سب کو حلال ہوجائے گا۔ بتلایئے اس میں کیا مشکل تھی؟ صرف زبان ہلتی تھی۔

(خطبات، اصلاحِ ظاہر ص:۲۷، طبع اشرفیہ ملتان)

۵- بینکنگ سسٹم کو اسلام بنانے میں ''حیلہ'' کے استعمال سے یہ خدشہ اور ڈر ظاہر کیا جاتا ہے کہ اس سے بڑے بڑے گناہ اور جرائم کرنے والوں کے لئے راستہ کھل جائے گا۔ اس سلسلے میں عرض ہے کہ جب حیلہ جائز اور حسن ہے اور اسے دو چار یا دس بیس نہیں بلکہ بیسیوں اہم اَحکامات کے سینکڑوں فقہی مسائل میں آج سے نہیں، صدیوں سے اِستعمال کیا جاتا رہا ہے (دِینی مدارس میں دِینی مقاصد کے حصول کے لئے بھی حیلہ اختیار کیا جاتا ہے) تو آخر بینکنگ میں حرام سود کو ختم کرنے جیسے عظیم مقصد کے لیے اور اسے اسلام کے مطابق بنانے کے لیے ''حیلہ'' اور ''تاویل'' اِستعمال کرنے سے جرائم پیشہ افراد کے لیے گناہوں کا دروازہ کیونکر کھل جائے گا۔ حیلہ اور تاویل کی بات تو چھوڑیے، جس نے گناہ اور جرائم بلکہ گمراہی کا راستہ اِختیار کرنا طے کیا ہوا ہو وہ تو قرآن کی آیتوں سے بھی گمراہی حاصل کرلیتا ہے۔ ہر گمراہ شخص اپنے معتقدات کو قرآن وحدیث ہی سے ثابت کرتا ہے۔ جھوٹ جیسا بڑا گناہ صرف بڑا گناہ ہی نہیں، بہت بڑا گناہ جس نے کرنے کا فیصلہ کیا ہوا ہو، وہ کذب کی

نسبت کی دو تین باتوں سے صحیح صحیح مطلب لینے کے بجائے گمراہ کن مطلب بنالے گا، گانے بجانے والے اپنے غلط کام کے لیے گمراہ کن تاویلیں کرلیتے ہیں جن کا جواب دیگر اکابر علمائے کرام کے علاوہ مفتی محمد شفیع صاحبؒ نے اپنی کتاب ''اسلام اور موسیقی'' میں دیا ہے۔ مولانا حفظ الرحمٰن سیوہارویؒ تحریر فرماتے ہیں: ''متنبّی کاذب کی تلبیس، حضرت یونس علیہ السلام کے واقعے سے متنبّی پنجاب (مرزا غلام قادیانی) نے غلط فائدہ اُٹھانے کی کوشش کی ہے ......لیکن قرآنِ عزیز کی روشن شہادت قادیانی کے اس حیلے کو مردود قرار دیتی ہے۔'' (تفصیل کے لئے دیکھیے قصص القرآن دوم، ص:۵۳۳) لہٰذا غلط فائدہ اُٹھانے والوں اور گمراہ کن تاویلیں کرنے والوں کا تدارک یہ نہیں ہے کہ جس جائز اور صحیح بات کا اچھے مقصد کے حصول کے لیے ذِکر کرنا ہے، اُسے گمراہ کن مطلب لیے جانے کے خوف سے چھوڑ دیا جائے، بلکہ جو صحیح بات سے گمراہ کن مطلب لے رہا ہے اس کی غلطی اور گمراہی کی نشاندہی کر کے صحیح بات بتائی اور واضح کی جائے۔ شروع سے آج تک محقق علماء و مفسرین (اللہ تعالیٰ ان کو بہت ہی جزائے خیر عطا فرمائے) اسی اُصول کے تحت مستشرقین و ملحدین کی تلبیسات اور معاندانہ شکوک و شبہات کے جوابات دیے چلے آرہے ہیں۔ بینکنگ میں جائز صورت اِختیار کرنے کے لیے حیلہ اور تاویل کے اِستعمال پر عقلی شبہات کا بھی اظہار کیا جاتا ہے کہ یہ بالکل وہی بات ہوجاتی ہے۔ تو عرض یہ ہے کہ حیلے میں تو عام طور پر ایسی ہی صورت پیدا ہوتی ہے۔ دیگر معاملات میں بھی عام طور پر عقلی لحاظ سے حیرانگی کا اظہار ہی کیا جاتا ہے کہ نتیجے کے لحاظ سے تو بالکل وہی صورت نظر آتی ہے۔ پھر ایک دُوسرے بات اچھے مقصد اور اچھی نیت کی، کی جاتی ہے تو یہاں بھی تو اچھا مقصد اور اچھی نیت ہی ہے کہ بینکنگ سے سود کا خاتم کیا جائے اور متبادل جائز بنا کر رائج کرنے کی کوشش کی جائے۔

۶- اسلامی بینکاری کے بارے میں مولانا محمد عیسیٰ منصوری صاحب نے اِعتدال پر مبنی اچھا تجزیہ پیش کیا ہے، امریکا کے موجودہ اِقتصادی اور بینکنگ بحران کے بارے میں اپنے مضمون بعنوان ''سرمایہ دارانہ نظام کے پیدا کردہ بحران، اسباب اور حل'' میں اسلامی

بینک کی طرف مختصر اشارہ کرتے ہوئے تحریر کرتے ہیں:۔

یہاں یہ بات قابلِ ذکر ہے کہ دُنیا بھر میں پھیلے ہوئے غیر سودی یا اسلامی بینک اس بحران سے پوری طرح محفوظ ہیں، اگرچہ میرے نزدیک موجودہ اسلامی بینک سو فیصد اسلامی نہیں، البتہ اسلام کے مبارک اِقتصادی نظام کی طرف ایک کوشش ضرور کہی جاسکتی ہے۔ اس عالمگیریت کے دور میں جب دُنیا سکڑ کر ایک گاؤں بن گئی ہے، عالمی اِقتصادی نظام پر مغربی سرمایہ داروں کا غلبہ وتسلط قائم ہے، اس منحوس نظام سے پوری طرح آزاد ہوکر مکمل طور پر اِسلامی معاشی نظام اُس وقت تک ممکن نہیں جب تک پوری اسلامی دُنیا ہمت کر کے ایک ساتھ اس مبارک غیر سودی نظام کو اپنانے کا فیصلہ نہ کرے۔

(ماہنامہ ''الشریعہ'' فروری ۲۰۰۹ء)

اسلامی بینکاری کے مجوّزین میں سے مقتدر اہلِ علم خود بھی سو فیصد مطمئن نہیں ہیں۔ وہ بھی اسے اسلام کے مبارک اِقتصادی نظام کی طرف ایک اچھی کوشش ہی سمجھتے ہیں اور اس میں جو بعض خامیاں پائی جاتی ہیں اُن کا ذِکر اپنوں میں کرتے بھی رہتے ہیں لیکن اپنوں میں خامیوں کا ذِکر تو فکرمندی اور خود اِحتسابی کے جذبے کے تحت کیا جاتا ہے تاکہ اس عظیم کام کو سرانجام دینے کے لئے سب مل کر اپنی علمی توانائیاں خامیوں کو دُور کرنے میں صَرف کریں۔ ہر دِینی کام کے اکابر اور قائدین اپنوں میں بیٹھ کر کارکردگی کا جائزہ لیتے رہتے ہیں، خامیوں کی نشاندہی کرتے رہتے ہیں اور پھر ان خامیوں کو دُور کرنے کی تدبیریں سوچتے اور اِختیار کرتے رہتے ہیں۔ اپنوں میں بیٹھ کر خامیوں کا ذِکر اس لیے نہیں کیا جاتا کہ ان کی وجہ سے اصل دِینی کام اور اصل دِینی مقصد جس کو پورا کرنے کا سوچ سمجھ کر فیصلہ کرلیا گیا ہے، بے کار قرار دے کر اُسے ترک کردیا جائے۔ شیخ الحدیث حضرت مولانا محمد زکریا رحمہ اللہ تعالیٰ ایک اہم دِینی کام میں کوتاہیوں پر اِرشاد فرماتے ہیں: ''کونسا مدرسہ،

کونسا مرکز، کونسی خانقاہ اس زمانے میں، بلکہ کونسا آدمی ایسا ہے جس میں کوتاہیاں اور تقصیرات نہ ہوں، تقصیرات کی صحیح اصلاح کی کوشش ضرور کرتے رہیں۔'' (مکتوباتِ شیخ ج:۲ ص:۷۶ طبع سعید اینڈ کمپنی کراچی) اسلامی بینکاری شروع کرنے کا مقصد بینکنگ سے سود کا خاتمہ ہے، اس کوشش کی ناکامی کی صورت میں اسلام دُشمن قوتوں کے اِلزامات میں شاید ایک اور بڑے اِلزام کا اِضافہ کرنے کی کوشش کی جائے گی کہ جدید اِقتصادی نظام میں اسلامی طریقوں کو رائج کرنا ناممکن ہے جبکہ حضرت مولانا مفتی محمد شفیع صاحبؒ کے اِرشاد کے مطابق یہ ممکن بلکہ بہت آسان ہے۔

۷- دِینی اور اسلامی جذبات رکھنے والے لوگوں کو اسلامی بینکنگ کے حوالے سے سب سے زیادہ جو بات پریشان کرتی ہے وہ یہ ہے کہ اس سے سرمایہ دار کو ہی اصل فائدہ ہوتا ہے اور اس سے سرمایہ داری کو ہی فروغ مل رہا ہے اور اس سے غربا کے مسائل حل نہیں ہوتے۔ اس بارے میں عرض ہے کہ سرمایے کے ارتکاز کو روکنے اور غربا کے مسائل حل کرنے کے لیے مکمل اِقتصادی نظام کی ضرورت ہے اور پھر اس نظام کی کامیابی کے لئے بہت سی حکومتی اور معاشرتی باتوں کا ہونا ضروری ہے۔ مثلاً ایک اہم بات یہ ہے کہ سرمایہ دار اپنے سرمایے کے پورے حساب کتاب کے ساتھ باقاعدگی سے زکوٰۃ ادا کرتے ہوں، لیکن عام طور پر بڑے سرمایہ دار اور چھوٹے مال دار ایسا نہیں کرتے۔ پھر اسلامی بینکنگ سے وابستہ تمام لوگوں سے شریعت کی مکمل پابندی کی بہت زیادہ توقعات وابستہ کرلی گئی ہیں۔ کاش کہ وہ ان توقعات پر پورا اُتریں، لیکن عام معاشرتی زندگی میں دیکھا جاتا ہے کہ مسلمانوں میں سے بمشکل چار پانچ فیصد لوگ نماز روزے کے پابند ہونے کی وجہ سے دِین دار سمجھے جاتے ہیں، پھر ان چار پانچ فیصد میں سے بمشکل ایک فیصد بھی نہیں بنتے جو لین دین میں، کاروباری معاملات میں، وراثت کی تقسیم میں، اور اپنی آمدنی و اِخراجات (زکوٰۃ کی باقاعدگی سے ادائیگی) میں شریعت کی مکمل پابندی کرتے ہوں۔ ایسی صورت میں صرف اسلامی بینکنگ سے وابستہ تمام لوگوں سے توقعات پر پورا اُترنے کی اُمید رکھنا صورتِ حال

کا حقیقی تجزیہ معلوم نہیں ہوتا۔ ان کو شریعت کی مکمل پابندی پر تیار کرنے کی کوشش کرنا ضروری ہے اور ایسی کوشش کرتے رہنا چاہیے، لیکن کسی کو پابند کرنا آسان نہیں ہوتا، خالص دِینی معاملات میں دِینی منصب پر فائز حضرات کو بھی پابند کرنا کتنا مشکل ہوتا ہے، اس کا اندازہ اس بات سے کیا جاسکتا ہے کہ جامعہ حفصہ اور لال مسجد کے علماء کا جذبہ اور مطالبہ صحیح اور قابلِ قدر ہونے کے باوجود طریقِ کار سے وقت کے اکابر علمائے کرام نے اختلاف کرتے ہوئے بڑے نقصان کے خدشے کا اِظہار کیا، لیکن اکابر علماء کو اپنے زیرِ اثر علماء کو پابند کرنے میں کتنی مشکل پیش آئی، وفاق المدارس کے اعلامیہ میں کہا گیا:-

> البتہ اس سلسلے میں جامعہ حفصہ اسلام آباد کے منتظمین نے جو طریقِ کار اختیار کیا ہے، اسے یہ اِجلاس دُرست نہیں سمجھتا، اور اس کے لیے نہ صرف وفاق المدارس العربیہ کی اعلیٰ قیادت خود اسلام آباد جا کر متعلقہ حضرات سے متعدّد بار بات کرچکی ہے بلکہ وفاق کے فیصلے اور موقف سے انحراف کے باعث جامعہ حفصہ کا وفاق کے ساتھ الحاق بھی ختم کیا جاچکا ہے۔ یہ اجلاس وفاق المدارس العربیہ کی اعلیٰ قیادت کے موقف اور فیصلے سے جامعہ حفصہ اسلام آباد اور لال مسجد کے منتظمین کے اس اِنحراف کو افسوس ناک قرار دیتا ہے اور ان سے اپیل کرتا ہے کہ وہ اس پر نظرِ ثانی کرتے ہوئے ملک کی اعلیٰ ترین علمی و دِینی قیادت کی سرپرستی میں واپس آجائیں۔
>
> (''بینات'' جون ۲۰۰۷ء)

اللہ تعالیٰ شہید ہونے والے منتظمین اور طلبہ و طالبات کی مغفرت فرمائے، ان کے اِخلاص کی وجہ سے ان کی قربانی قبول فرمائے اور کوتاہیوں کو معاف فرما کر درجات بلند فرمائے۔ یہ بات صرف اس لیے ذِکر کی گئی ہے کہ کسی کو پابند کرنا آسان نہیں ہوتا۔

۸- اسلامی بینکنگ سے بہتر اور مثبت نتائج برآمد نہ ہونے کے سلسلے میں دُوسری

بات یہ ہے کہ ایک ہے کسی قانون اور قانونی نظام کو اسلام بنانا، اور ایک ہے اس سے نتائج و اثرات کا حاصل ہونا۔ قانون اور قانونی نظام سے مطلوبہ نتائج واثرات کے حصول میں بہت سے اُمور متعلق ہوتے ہیں (یہ ایک تفصیلی بحث ہے) ان اُمور میں سے ایک اہم ترین امر، قانونی نظام چلانے والوں میں صرف دو چار کا نہیں، ایک اچھی تعداد کا اُسے کامیاب کرنے میں مخلص ہونا ہے، اس بات کی وضاحت مختصر طریقے سے اس طرح کی جاسکتی ہے کہ اسلامی نظام کے نفاذ کے لئے آئین وقانون کو اسلامی بنانا ضروری قرار دیا گیا۔ علامہ شبیر احمد عثمانی رحمۃ اللہ علیہ نے ۱۹۴۹ء میں قراردادِ مقاصد (سیکولر آئین کا متبادل) پیش کر کے منظور کرائی۔ اس پر بہت خوشی منائی گئی کہ ایک بہت بڑا کام ہوگیا، لیکن نتیجہ کچھ بھی ظاہر نہ ہوا۔ ۱۹۵۶ء کے آئین میں اسلامی دفعات پر اطمینان کا اظہار کیا گیا، لیکن کوئی فائدہ نظر نہ آیا۔ ۱۹۷۳ء کا دستور بنا (جس کو اسلامی بنانے کے لئے مولانا مفتی محمود صاحبؒ اور دیگر دِینی قائدین نے دن رات کام کر کے مسودات تیار کیے اور بھرپور کوشش فرمائی) تمام مذہبی و دِینی جماعتیں اور ان کے قائدین نے اس آئین کو مکمل اسلامی قرار دیا، لیکن اسلامی نظام کی برکتیں معمولی سطح پر بھی نہ دیکھی جاسکیں۔ اعلیٰ عدالتوں اور پارلیمنٹ میں بحث کے دوران اور بعض فیصلوں میں کہا گیا کہ قراردادِ مقاصد آئین کا باقاعدہ حصہ نہیں، اس لیے قابلِ نفاذ نہیں۔ چنانچہ ۱۹۸۵ء میں آٹھویں ترمیم کے ذریعے اسے آئین کا باقاعدہ حصہ بنادیا گیا۔ اسی میں ایک اہم بات شامل کی گئی کہ اسمبلی کا ممبر بننے کے لیے نیک، ایمان دار اور باکردار ہونا ضروری ہے۔ ۱۹۷۹ء میں پانچ قوانین حدود بھی نافذ ہوئے، زکوٰۃ وعشر کے نفاذ کا حکم جاری ہوا، پانچ سال کی طویل جدوجہد کے بعد ۱۹۹۰ء میں شریعت بل (نفاذِ شریعت ایکٹ ۱۹۹۰) منظور کرایا گیا (یہ سب کچھ انگریزی قوانین کو ختم کر کے متبادل کے طور پر اسلامی قوانین بنانے کی کوششیں ہی تو ہیں) لیکن ان سب اقدامات کے باوجود اسلامی آئین و قانون کے نفاذ کے معمولی سے بھی ثمرات و برکات نہ دیکھے جاسکے۔ اس بات کے لئے بہت کچھ تحریر کیا جاسکتا ہے، لیکن یہاں صرف حضرت مولانا محمد یوسف لدھیانویؒ کا مختصر مگر جامع

تبصرہ پیش کیا جاتا ہے۔ حضرتِ والاؒ ''اسلامی نظام کی برکات'' کے تحت تحریر فرماتے ہیں:-

> مسلمانوں نے نہایت خلوص و اخلاص سے پاکستان میں نفاذِ اسلام کی متعدّد بار کوششیں کیں، مگر بے سود...... قراردادِ مقاصد کو دستورِ پاکستان کا حصہ بنانے کے لئے دباؤ ڈالا گیا، اسلامی نظریاتی کونسل تشکیل دی گئی، علماء نے اس میں بھرپور جدوجہد کی اور حکمرانوں کی راہنمائی، آئین میں اسلام سے متصادم دفعات کو اِسلامی بنانے کی مخلصانہ مساعی کی گئیں...... مرحوم ضیاء الحق نے اسلامی شوریٰ قائم کی، علماء سے تعاون مانگا، علماء نے محض جذبہ اِخلاص سے اس میں بھی تعاون کیا مگر ''زمین جنبد نہ جنبد گل محمدؐ'' کے مصداق آج تک پرانلہ وہیں کا وہیں رہا...... ناخدایانِ قوم اگر اپنے دعوے میں مخلص اور سچے ہوتے تو اِسلامی نظام کے نفاذ میں ان کی مدد و نصرت فرماتے۔ (ماہنامہ ''بینات'' ستمبر ۱۹۹۸ء)

ظاہر ہے کہ اس طویل جدوجہد اور بھرپور کوششوں کے باوجود مثبت اور بہتر نتائج نہ نکلنے کا یہ مطلب کوئی بھی اخذ نہیں کرتا کہ اس جدوجہد ہی کو ترک کردیا جائے، بلکہ سب یہی کہتے ہیں کہ اب تک کی گئی کوششوں کا جائزہ لیا جاتا رہے، کمی اور خامی کو دُور کیا جائے اور مزید بہتری کے لئے اقدامات کیے جائیں۔ اسی اُصول کا اطلاق مروّجہ اسلامی بینکاری پر بھی کیا جانا چاہئے۔

۹- کہا جاتا ہے کہ اسلامی بینکاری رائج کرنے کے لئے حیلوں کو صرف عبوری دور اور مخصوص حالات کے لئے جائز کہہ کر قبول کیا گیا تھا، لیکن اب اس عبوری دور کو مستقل بنادیا گیا ہے۔ اس سلسلے میں عرض ہے کہ مخصوص حالات تو اَب بھی وہی ہیں۔ اسلام دُشمن عالمی اِقتصادی نظام کا غلبہ وتسلط قائم ہے۔ جب حق تعالیٰ اپنی قدرت اور مہربان سے بہتر اور موزوں حالات پیدا فرمادیں گے تو عبوری دور بھی ختم ہوجائے گا۔ دُوسری صورت یہ ہے کہ

مروّجہ اسلامی بینکاری کو بالکل ختم کر دیا جائے اور پہلے سے جاری مکمل سودی بینکاری نظام کو مستقل طور پر جاری رہنے دیا جائے اور گویا اسے قبول کر لیا جائے (اس لیے کہ اسباب کی دُنیا میں مستقل قریب میں اس کے ختم ہونے کے کوئی آثار نظر نہیں آتے)۔

۱- دورِ جدید میں پیش آنے والے مشکل اور پیچیدہ مسائل کو اسلامی بنانے کے سلسلے میں ایک عام اُصول کا ذِکر کیا جاتا ہے، مشکل اور دقیق مسائل ومعاملات کو سمجھنے اور ان کا شریعت کی رُوح کے مطابق اسلامی وشرعی حال بتانے لیے صرف عام علمی قابلیت کی نہیں، بلکہ خاص اِجتہادی صلاحیت کی ضرورت ہوتی ہے، اور یہ خاص اِجتہادی صلاحیت ہر دور میں تمام مفتیانِ کرام کو نہیں، صرف گنتی کے چند ممتاز اَفراد کو حاصل ہوتی ہے۔ (دُنیاوی علوم کی مہارت کا بھی یہی اُصول نظر آتا ہے۔ مثلاً آئینی اُمور کے ماہر سارے وکلا نہیں بلکہ گنتی کے چند صاحبان سمجھے جاتے ہیں۔ سپریم کورٹ میں جب بھی اہم آئینی مقدمات کی سماعت ہوئی، آئینی تشریحات کے لئے چند سینئر ترین آئینی ماہرین ہی پیش ہوتے رہے، حالانکہ آئین ایک چھوٹی سی کتاب ہے) یہ صلاحیت بہت کم حضرات میں قدرتی اور وہبی طور پر پائی جاتی ہے۔ اس اہم بات کی وضاحت کے لیے حضرت مولانا قاری محمد طیب صاحبؒ کی ایک مختصر مگر پُر مغز تصنیف سے چند اقتباسات نقل کیے جاتے ہیں۔ آپ تحریر فرماتے ہیں:-

> فقہاءِ صحابہ میں فرقِ مراتب تھا کہ بعض کے ذہن کی رسائی بہت گہری تھی اور بعض کی اس سے کم ..... نصوص میں فہم متفاوت ہوتے ہیں۔ کوئی ظاہرِ نص تک رہ جاتا ہے، کوئی بطنِ نص تک پہنچ جاتا ہے....... اسی طرح اَحکام کے سلسلے میں بھی نہ ہر فہیم وذہین مجتہد ہوسکتا ہے، نہ ہر دور میں مجتہد پیدا ہوتے ہیں بلکہ حکمتِ ربانی جب دِین کے کسی مخفی گوشے کو نمایاں کرنا چاہتی ہے تو خاص خاص ذہنیت کے افراد پیدا کر کے ان کے قلوب میں ذوق پیدا فرما دیتی ہے اور وہ اپنے خاص

وہبی ذوق سے تدین کے ان پہلوؤں کو واضح اور صاف کر کے اور گویا بال کی کھال اُتار کر اُمت کے سامنے پیش کر دیتے ہیں جن کے اظہار کی ضرورت ہوتی تھی ...... یہ فہم کوئی اِکتسابی چیز یا فن نہیں ہے کہ محنت سے حاصل کر لیا جائے بلکہ وہ ملکہ ایک عطائے الٰہی ہے جو خاص خاص افرادِ اُمت کو عطا ہوتا ہے، بعینہٖ اسی طرح جیسے رسالت و نبوت کوئی فن نہیں کہ جس کا جی چاہے محنت کر کے نبی بن جائے ...... بہر حال اتنا واضح ہو گیا کہ اُمت کے لیے ایک درجہ علم خفی کا بھی پیغمبر نے وراثت میں چھوڑا ہے جو کلیات سے اِستخراجِ مسائل اور جزئیات سے اِستخراج دلائل کا ہے اور اس کے لئے افراد مخصوص ہیں۔ نیز وہ ایسے مواقع کے لیے ہے کہ یا نص ہی موجود نہ ہو، یا ہو مگر وجوہِ مختلفہ کو محتمل ہو یا متعین المحل ہو مگر یہ محل دقیق اور غامض ہو یا محل بھی واضح ہو مگر اس کی علت مستور ہو جس کا اِدراک ہر ذی فہم نہ کر سکتا ہو، تو ایسے مواقع پر بجز اِجتہاد و اِستنباط کے چارۂ کار نہیں۔

(اجتہاد و تقلید ص: ۳۸ تا ۴۷)

اختلاف کا اُصولی حل

محقق اور معتبر علمائے کرام کے درمیان کسی مسئلے کی تحقیق کے سلسلے میں جب اِختلاف ہو جائے تو اکابر حضرات رحمہم اللہ تعالیٰ کے اِرشادات میں مکمل راہنمائی موجود ہے۔ حکیم الامت حضرت مولانا محمد اشرف علی تھانوی نوّر اللہ مرقدہٗ اِرشاد فرماتے ہیں:-

مسئلہ یہ ہے کہ اگر جنگل میں چار آدمی ہوں اور نماز کا وقت آ جاوے اور قبلہ معلوم نہ ہو سکے تو ایسی حالت میں جہت تحری قبلہ ہے جس کا مطلب یہ ہے کہ خوب سوچ لینا چاہیے، جس طرح قبلہ ہونے کا ظن

غالب ہو، اسی طرف نماز پڑھ لینی چاہیے۔ اب فرض کیجئے کہ ان چاروں آدمیوں میں اختلاف ہوا، ایک کی رائے پورب کی طرف، ایک کی پچھّم کی جانب، ایک کی دکھن، ایک کی اُتر کی طرف قبلہ ہونے کی ہوئی تو اب مسئلہ فقہ کا یہ ہے کہ ہر شخص کو اپنی رائے پر عمل کرنا چاہیے اور جس سمت کو اس کی رائے میں ترجیح ہو وہ اسی طرف نماز پڑھے۔ اگر دُوسرے کی رائے کے موافق پڑھے گا تو نماز نہیں ہوگی، خواہ وہ سمت واقع میں صحیح ہی کیوں نہ ہو۔ اب یہ بات صریحاً ظاہر ہے کہ سمت صحیح کی طرف ان چاروں میں سے ایک ہی کی نماز ہوئی ہوگی، لیکن عنداللہ سب ماجور ہیں...... ان دونوں نظیروں سے ثابت ہوگیا کہ اختلاف کی حالت میں جس کا بھی اِتباع کیا جائے گا، حق تعالیٰ کے نزدیک وہ مقبول ہے، حتیٰ کہ اگر خطا پر بھی ہے تب بھی کوئی بازپُرس نہیں بلکہ اجر ملے گا، تو ثابت ہوگیا کہ دِین کے راستے میں کوئی ناکام نہیں، بلکہ اگر وہ مقلد ہے تو اس کو معذور سمجھا جائے گا، اور اگر مجتہد ہے تو اس پر بھی ملامت نہیں بلکہ ایک اجر اس خطا کی صورت میں بھی ملے گا...... علمائے حقانی کے اِختلاف کے بارے میں پہلے اس کی تحقیق کرلو کہ دونوں علماء حقانی ہیں یا نہیں، جب تحقیق ہوجاوے کہ دونوں حقانی ہیں تو اَب دونوں کی اِتباع میں گنجائش ہے، جس کی بھی موافقت کرلی جائے گی، تعمیلِ حکم ہوجائے گی اور وہ موجبِ رضائے خدا ہوگی۔

(خطبات، اصلاحِ اعمال ص:۱۳۶ طبع اشرفیہ ملتان)

شیخ الحدیث حضرت مولانا محمد زکریا صاحب نوّر اللہ مرقدہٗ اِرشاد فرماتے ہیں:-
حضرت عمر بن عبدالعزیزؒ کا مقولہ گزر چکا کہ ''صحابہ کرامؓ کے کسی مسئلے

میں اتفاق سے مجھے اتنی خوشی نہیں ہوتی جتنی اختلاف سے'' کیونکہ اختلاف کی وجہ سے گنجائش رہتی ہے۔ یہ اختلاف بڑی مبارک چیز ہے، البتہ مخالفت بُری چیز ہے۔ میرے والد صاحب کو حضرت گنگوہیؒ اور حضرت سہارنپوریؒ سے جو تعلق تھا، وہ سب کو معلوم ہے، مگر بعض مسائل میں ان حضرات سے اِختلاف بھی تھا۔ میرے حضرت سہارنپوریؒ بعض لوگوں سے خود فرمادیتے تھے کہ فلاں چیز میرے نزدیک جائز نہیں، لیکن مولوی یحییٰ صاحب کے نزدیک جائز ہے، تیرادِل چاہے، اُوپر جاکر ان سے پوچھ لو اور اس کے موافق عمل کرو۔ خود میرے ساتھ یہ واقعہ پیش آیا کہ حضرت کے اُخیر زمانے میں شعبان کے گڑبڑ سے یہ بحث شروع ہوئی کہ آج مطلع صاف ہے، تیس روز پورے ہوجانے کے بعد اگر شام کو رُویت نہ ہوئی تو کل روزہ رکھنا چاہیے یا نہیں؟ حضرت کا اِرشادِ مبارک تھا کہ شعبان کے چاند میں جس شہادت پر مدار تھا بعض وجوہ سے وہ شرعی حجت نہ تھی، اس لیے روزہ ہے، اور میرا ناقص خیال تھا کہ وہ حجتِ شرعی سے صحیح ہے اس لیے کل روزہ نہیں ہے۔ دن بھر بحث رہی، شام کو چاند نظر نہ آیا، حضرت نے طے فرمادیا کہ میں روزہ رکھوں گا۔ میں نے عرض کیا: میرے لیے کیا اِرشاد ہے؟ فرمایا کہ: میرے اِتباع کی ضرورت نہیں، سمجھ میں آگیا ہو تو روزہ رکھو ورنہ نہیں۔ بالآخر حضرت کا روزہ تھا اور میرا اِفطار۔ حضرت کے خدام میں متعدّد ایسے تھے جنھوں نے اِفطار کیا اور متعدّد نے روزہ رکھا۔ حضرت نے ان سے دریافت بھی نہ فرمایا کہ تم نے اِفطار کیوں کیا؟

(تیس مجالس ص:۱۸۰، طبع عمران اکیڈمی اُردو بازار لاہور)

حضرتِ اقدس مفتی رشید احمد صاحب رحمہ اللہ تعالیٰ علماء و مفتیانِ کرام کے لیے تحریر فرماتے ہیں:-

اِختلافِ نظر کا وقوع شرعاً و عقلاً لازم ہے اور حدودِ شرعیہ کے اندر محمود ہے۔ اس بارے میں میرا ایک مستقل رسالہ ہے "کشف الخفاء عن حقیقت اختلاف العلماء" اس حقیقت کو ذہن نشین کر کے حدودِ شرعیہ کے اندر اِختلافِ نظر کے تحمل کی عادت ڈالیں۔ اللہ تعالیٰ کا اِرشاد ہے: "وانزلنا الیک الذکر لتبین للناس ما نزل الیھم ولعلھم یتفکرون" (۱۶-۴۴) اس میں اس حقیقت کی وضاحت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی تبیین و تشریح کے بعد بھی کئی اَحکام میں تفکر کی ضرورت پیش آئے گی اس میں تفکر کی دعوت ہے اور تفکر میں تو لازماً اِختلاف ہوگا۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی حیات میں ایسے قصے پیش آئے کہ صحابہ کرامؓ کا آپس میں کئی مسئلے پر اِختلاف ہو تو ہر ایک نے اپنی رائے پر عمل کیا...... حضراتِ فقہاء رحمہم اللہ تعالیٰ مختلف تحقیقات نقل فرمانے کے بعد اپنی رائے پیش کر دیتے ہیں، دُوسروں پر زیادہ جرح اور رَدّ و قدح نہیں کرتے۔ علامہ ابنِ عابدینؒ "شرح عقود رسم المفتی" میں بار بار "لٰکن لٰکن لٰکن" کے تحت اقوالِ مختلفہ نقل کرتے چلے جاتے ہیں کہ آخری فیصلہ کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔ ان حضرات میں سے کسی کا یہ اِصرار نہیں ہوتا کہ جو میں کہہ رہا ہوں لازماً وہی قبول کیا جائے...... حضرت اِمامؒ کا یہ طریقہ تھا کہ اپنے تلامذہ کے ساتھ کسی مسئلے پر غور فرماتے، بعض مسائل پر کئی کئی دن اِجتماعی غور و فکر کے باوجود بھی اِتفاق نہ ہوتا تو فرماتے کہ سب دو دو رکعت نفل پڑھیں، نفل پڑھ کر پھر مسئلے پر غور فرماتے، اگر

پھر بھی اتفاق نہ ہوتا تو فرماتے کہ ہر ایک اپنی تحقیق کے مطابق عمل کرے، اُستاذ اپنے تلامذہ سے فرما رہے ہیں کہ تحقیق کے بعد اپنی اپنی رائے پر عمل کریں، اختلافِ نظر کا تحمل کریں تحمل کی عادت ڈالیں ....ایسا نہیں ہونا چاہیے کہ گلے سے پکڑے ہی رہے چھوڑے ہی نہیں، تحقیقات ہوگئیں، غور و فکر ہوگیا، بحث ہوگئی اب اگر اتفاق ہوتا ہے تو ٹھیک اور نہیں ہوتا تو کچھ حرج نہیں ...... حضرت گنگوہیؒ کے پاس کوئی مسئلہ پوچھنے آتا اُسے مسئلہ بتا کر یہ بھی فرما دیتے کہ فلاں کی رائے اس مسئلے میں میری رائے کے خلاف ہے، چاہو تو ان کی رائے پر عمل کرلو ...... عوام کے سامنے دُوسرے علماء پر جرح نہ کریں، علماء کے اختلاف کو عوام میں شائع کرنا جائز نہیں۔ (جواہر الرشید ۶:۲۹-۳۳)

آخر میں ایک التجا اور درخواست ہے، جو صرف اللہ تعالیٰ ہی جانتا ہے کہ دِل میں ہے کہ اس تحریر میں اکابر علمائے کرام کے اِرشادات سمجھ کر بیان کرنے کی کوشش کی گئی ہے، اس کی حیثیت بالکل اسکول کے طالب علم کی اُس تحریر کی ہے جو ایک مضمون لکھ کر اپنے خیر خواہ مربی اُستاد کے سامنے اِصلاح کی غرض سے پیش کر دیتا ہے اور مربی اُستاد طالب علم کو اِصلاح کے مشوروں سے نواز دیتا ہے، یہاں بھی خیر خواہ اکابر کے مشورے کی اُمید ہے۔

***

مولانا زرعایت اللہ فاروقی

اسلامی بینکاری اور صراطِ مستقیم

تین ہفتے قبل جب ''اسلامک بینکنگ'' کے پس منظر میں پیدا ہونے والی اختلافی صورتِ حال پر رپورٹ تیار کرنے کے لیے مجھے اسلام آباد سے طلب کیا گیا تو میرے دِل و دِماغ تفکرات کی آماج گاہ بن گئے تھے کیونکہ پیدا شدہ صورتِ حال کی وجہ دو فقہی موقف تھے، ایک موقف کے سرخیل شیخ الاسلام حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی دامت برکاتہم ہیں، جبکہ دُوسرے موقف کی قیادت شیخ الحدیث حضرت مولانا سلیم اللہ خان مدظلہٗ کر رہے ہیں، جنھیں میں اس دور کا ابنِ حجر عسقلانی سمجھتا ہوں۔ دونوں ہی شخصیات حد درجہ قابلِ احترام ہیں اور میری معمولی سی غلطی، دِینی و اخلاقی لحاظ سے میرے لیے ہی خسارے کا سودا ثابت ہوتی، چنانچہ کام کے دوران، میں نے خود کو بار بار کہنا شروع کر دیا: ''احتیاط! بہت احتیاط!'' میں نے تین ہفتے اس صورتِ حال کو سمجھنے پر صَرف کیے، اس دوران بلا مبالغہ میں سینکڑوں علماء سے ملا، چھ ہزار صفحات سے زائد مواد میری نظر سے گزرا اور میں کراچی اور اس کے اطراف اس قدر پھرا کہ میرے گھٹنے کی قدیم انجری ایک بار پھر کسی سوئے ہوئے آتش فشاں کی طرح بیدار ہوگئی۔ میری ترجیحات میں شامل تھا کہ دونوں اکابر سے ملاقات اور انٹرویو بھی ہو، مگر حضرت مولانا سلیم اللہ خان ناسازیٔ طبع سے گزر رہے تھے اور مولانا تقی عثمانی بلادِ حجاز سے، چنانچہ دونوں بزرگوں سے ملاقات نہ ہو پائی۔ تجویز یہ تھی کہ چھ یا سات قسطوں پر محیط ایک ایسی مفصل رپورٹ لکھی جائے جس کے ذریعے قارئینِ ''اُمت'' تک پوری صورتِ حال پہنچ پائے، مگر اسے میری کاریگری کہہ لیجیے کہ دو بزرگوں

کے موقف پر طویل قلم کاری سے دامن بچانے کی غرض سے میں نے ایک نسبتاً مشکل راہ چن لی، جو دونوں اکابر کے دستیاب موقف کو پوائنٹ ٹو پوائنٹ مرتب کر کے آپ کے سامنے رکھ دی ہے، اور ساتھ ہی دارالعلوم کراچی کے جید علمائے کرام کے وہ لیکچر بھی پیش کر دیئے ہیں، جو اسلامک بینکاری کا مفصل خاکہ ہیں۔

اس تھکا دینے والے کام سے خود کو فارغ بھی نہ سمجھ پایا تھا کہ سوال ہوا: ''آپ کی رپورٹ کہاں ہے؟'' گویا کاریگری دھری کی دھری رہ گئی، البتہ یہ رعایت ضرور مل گئی کہ رپورٹ سے ''مفصل'' کی شرط ختم کر دی گئی، چونکہ یہ صورتِ حال خالصتاً علمی اور دینی ہے، اس لیے یہ بددیانتی ہوگی کہ میں اپنے اخذ کردہ نتائج کو چھپاؤں یا کوئی بھی منافقانہ راہ اختیار کروں۔ یہ صراحت اور وضاحت ابتدا میں ہی لازم سمجھتا ہوں کہ نہ کسی اسلامی بینک کا ایڈوائزر ہوں، نہ کسی اسلامی بینک میں میرا کوئی اکاؤنٹ ہے، اور نہ ہی کسی اسلامی بینک سے میرا کسی بھی کسی قسم کا مالی مفاد وابستہ ہے۔ یہ وضاحت بھی غیر ضروری نہ ہوگی کہ میں مولانا مفتی تقی عثمانی صاحب کا شاگرد ہوں اور نہ ہی مرید، ہاں! اگر ایسا ہوتا تو یقیناً میرے لیے باعثِ سعادت ہی ہوتا اور میرے لیے یہ اسی طرح سرمایۂ افتخار ہوتا، جس طرح میرے دونوں شیوخ حضرت مولانا محمد یوسف لدھیانوی شہیدؒ اور حضرت مفتی نظام الدین شامزی شہیدؒ سے میری نسبتِ رُوحانی ہے۔

گزشتہ برس میں کراچی میں ہی تھا جب خبر ملی کہ حضرت مولانا سلیم اللہ خان صاحب نے کچھ علماء کی موجودگی میں مولانا تقی عثمانی صاحب کو جامعہ فاروقیہ کراچی میں ایک خط پڑھ کر سنایا، جو مولانا سلیم اللہ خان صاحب کی جانب سے مولانا تقی عثمانی صاحب ہی کے نام تھا، خط سنا کر ان کے حوالے کر دیا گیا اور ان کا موقف سنے بغیر مجلس برخواست کر دی گئی۔ یہ واقعہ جس نے بھی سنا حیران ہی نہ ہوا، بلکہ دنگ رہ گیا۔ کراچی کے علماء کی مجالس میں آج بھی یہ تلخ واقعہ زیرِ بحث ہے اور مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب کے ساتھ کیے گئے برتاؤ کو کچھ حضرات توہین آمیز تو کچھ ''نامناسب'' قرار دیتے ہیں۔ یہ خط پبلک

ہو چکا ہے اور اس کا لب ولہجہ اپنے اندر کئی سوالات رکھتا ہے، مگر دو باتیں نہایت اہم ہیں۔ ایک تو یہ کہ اس خط میں محض سنی سنائی بات کی بنیاد پر مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب کو ''اپنے منہ میاں مٹھو'' قرار دیا گیا ہے، وقت کے شیخ الاسلام کے لیے ان الفاظ کے استعمال نے ہم جیسے عقیدت مندوں پر کوئی خوش گوار اثرات مرتب نہیں کیے۔ دُوسری بات یہ کہ اس خط کا اختتام قرآن مجید کی سورۃ ''ق'' کی اس آیت پر کیا گیا ہے:

اِنَّ فِیْ ذٰلِکَ لَذِکْرٰی لِمَنْ کَانَ لَهٗ قَلْبٌ اَوْ اَلْقَی السَّمْعَ وَهُوَ شَهِیْدٌ. (ق:۳۷)

ترجمہ:- اس میں سوچنے کی جگہ ہے، اس کو جس کے اندر دِل ہے یا لگائے کان دِل لگا کر۔ (تفسیر عثمانی ص:۶۹۰)

مکتوب کے سیاق وسباق پر بار بار کے غور سے بھی یہ نتیجہ اخذ ہوتا ہے کہ اس آیت کو مصنوعی لحاظ سے اس مکتوب کے لیے استعمال کیا گیا ہے، حالانکہ مفسرین نے اس سے قرآن مجید مراد لیا ہے۔ یہ میری حیثیت نہیں کہ اس ضمن میں ازخود کچھ نگارش کرسکوں۔ زیادہ مناسب اور بلیغ یہ ہوگا کہ اپنے شیخ حضرت مولانا محمد یوسف لدھیانوی شہیدؒ کے اس مضمون کا اقتباس پیش کرنے پر اِکتفا کروں جو انہوں نے اپنے شیخ کی یاد میں لکھا اور ماہنامہ ''بینات'' میں ''میرے شیخ بنوریؒ کی حسین یادیں'' کے عنوان سے شائع ہوا۔ حضرتؒ لکھتے ہیں:-

> بینات کے ''بصائر وعبر'' حضرتؒ تحریر فرماتے تھے اور یہ ناکارہ اسے صاف کرکے کتابت کے لیے دیے جاتا۔ بعض اوقات ایسا بھی ہوتا کہ ''بصائر وعبر'' میری روانگی کے بعد تحریر فرمائے جاتے۔ ایک دفعہ ایسا ہی اتفاق ہوا، جب پرچہ چھپ کر میرے سامنے آیا تو ''بصائر و عبر'' کے نیچے یہ آیتِ کریمہ درج تھی:-
>
> هٰذَا بَصَآئِرُ مِنْ رَّبِّكُمْ

میں اس آیت کو پڑھ کر بڑا تلملایا، لیکن کسی سے اس کا تذکرہ نہیں کیا۔ اگلے مہینے کے ''بصائر وعبر'' میری موجودگی میں تحریر فرمائے، ان پر بھی یہ آیتِ کریمہ درج تھی، میں نے آیت حذف کردی، پرچہ چھپ کر سامنے آیا تو آیت کا حذف کرنا حضرتؒ کو ناگوار گزرا، چنانچہ اس سے اگلے مہینے جب حضرتؒ نے ''بصائر وعبر'' تحریر کر کے بھیجے تو یہ آیتِ کریمہ پھر تحریر فرمائی اور صاحب زادہ گرامی کے ہاتھ یہ پیغام بھی بھیجا کہ یہ آیت حذف نہ کی جائے۔ حضرتؒ نمازِ عصر سے فارغ ہوکر ابھی اپنی جگہ تشریف فرما تھے کہ یہ ناکارہ حاضرِ خدمت ہوا (اس ناکارہ کا ہمیشہ کا معمول تھا کہ جب حضرتؒ مدرسے میں تشریف فرما ہوتے تو عصر کے فوراً بعد حضرتؒ کے اُٹھنے سے پہلے ان کی خدمت میں پہنچ جاتا) اور عرض کیا کہ: صاحب زادے کے ہاتھ یہ پیغام موصول ہوا تھا کہ آیت حذف نہ کی جائے، میں نے حضرت حکیم الامت تھانویؒ کی کسی تحریر میں پڑھا ہے کہ یہ بھی ایک طرح سے قرآنِ کریم کی تحریف ہے، سوال یہ ہے کہ آیتِ کریمہ "هٰذَا بَصَآئِرُ مِنْ رَّبِّكُمْ'' کا اشارہ کیا آپ کے ''بصائر وعبر'' کی طرف ہے؟ حضرتؒ نے تامل کے بعد فرمایا: پھر رہنے دیجیے۔

اس ناکارہ کے نزدیک یہ حضرتؒ کی تواضع، للّٰہیت وانابت اور رُجوع الی الحق کی بلندترین مثال ہے۔ حضرتؒ کے علم وفضل کے سامنے اس ناکارہ کی وہ حیثیت بھی نہیں تھی جو آفتاب کے سامنے ذَرّے کی ہوسکتی ہے، اس کے باوجود حضرتؒ نے اس ناکارہ کی عرض داشت کو قبول فرمالیا، کوئی دُوسرا ہوتا تو اس گستاخی پر پتہ ہی کاٹ دیتا۔ افسوس ہے کہ بہت سے دِینی رسائل میں بے احتیاطیاں ہورہی

> ہیں اور قرآنِ کریم کی آیاتِ مقدسہ کو پرچوں کی زینت کے لیے بے محل چسپاں کیا جاتا ہے۔ نہیں معلوم کہ ان حضرات کو کوئی ٹوکنے والا نہیں یا قلب میں رُجوع الی الحق کی اِستعداد نہیں رہی۔ (شخصیات وتأثرات، ازمولانا محمد یوسف لدھیانوی شہید رحمۃ اللہ علیہ ص:۱۵۰تا۱۵۱)

جامعہ فاروقیہ میں پیش آنے والے واقعے کے بعد ایک فتویٰ منظرِ عام پر آچکا ہے جو ''اسلامی بینکنگ'' کو ناجائز، حرام اور غیر اِسلامی قرار دیتا ہے، یہ فتویٰ مدرسہ بنوری ٹاؤن نے جاری کیا ہے اور ''مروّجہ اسلامی بینکاری'' کے نام سے کتابی شکل میں شائع کیا ہے، اس حوالے سے بالترتیب چند اُمور تجزیاتی طور پر پیشِ خدمت ہیں۔

۱- اس فتوے کو ''اسلامی بینکاری'' پر علماء کا ''متفقہ'' فتویٰ قرار دیا جارہا ہے، اس فتوے کے تمام حامی لفظ ''متفقہ'' کا پُرزور پرچار فرما رہے ہیں، جو میری نظر میں قطعاً غلط ہے، کیونکہ اسلامی بینکاری ایک اختلافی مسئلہ ہے، اہلِ علم کا ایک مکتبۂ فکر اسے جائز قرار دیتا ہے جبکہ دُوسرا حرام۔ دونوں ہی فریق اس پر اپنے اپنے موقف کے حق میں فتوے جاری کرچکے ہیں، ایسی صورت میں کسی بھی فتوے کو ''متفقہ'' کیسے قرار دیا جاسکتا ہے؟ متفقہ وہی چیز ہوتی ہے جس میں دو فریق نہ ہوں۔ مولانا تقی عثمانی نے تو کبھی بھی اپنے فتوے کو متفقہ قرار نہیں دیا۔ سمجھ سے بالاتر ہے کہ فریقِ ثانی اپنے فتوے کے لیے ''متفقہ'' کے لفظ کا اس قدر پرچار کیوں کررہا ہے جبکہ یہ ہے بھی خلافِ واقعہ۔

۲- اس فتوے کا پیش لفظ حضرت مولانا سلیم اللہ خان صاحب نے تحریر فرمایا ہے۔ حضرت اسی پیش لفظ میں تحریر فرماتے ہیں:-

> یعنی اسلام اور بینکاری اپنی بنیادی خصوصیات اور اَہداف کی وجہ سے دو متضاد حقیقتیں ہیں، اس لیے اس معنی میں نہ تو بنکاری کا اسلامی تصوّر قابلِ قبول ہے اور نہ اسلام اور بینکنگ کو جمع کرنا ممکن ہے۔
>
> (مروّجہ اسلامی بینکاری ص:۱۵)

گویا حضرت کا موقف یہ ہوا کہ بینکاری کو اسلام کے سانچے میں ڈھالنا سرے سے ممکن ہی نہیں، جب بھی جہاں بھی اور کوئی بھی اسلامی بینکاری کے نام سے کوئی منصوبہ پیش کرے گا، وہ غیر اسلامی ہی ہوگا۔ جبکہ حضرت کا یہ پیش لفظ جس فتوے پر ہے وہ کہتا ہے:-

> جہاں تک صحیح اسلامی بنیادوں پر اسلامی بینکاری کے قیام کے لیے نیک جذبات اور کوششوں کا تعلق ہے ان کے محمود و مطلوب اور قابلِ ستائش ہونے میں ذرّہ بھر شبہ نہیں کیا جا سکتا۔ البتہ جہاں تک شرکت اور مضاربت کی بنیاد پر اسلامی بینکاری کے قیام کے امکانات کا تعلق ہے، اس پہلو سے کلام کی گنجائش ہے، جیسا کہ آگے آرہا ہے، تاہم اتنی بات پر سب متفق ہیں کہ مروّجہ عالمی سرمایہ دارانہ نظام کے سانچوں میں ڈھلی ہوئی بینکنگ میں شرکت و مضاربت کی بنیاد پر کسی تمویلی نظام (Financing System) کی تشکیل و ترویج ناممکن نہ سہی، مشکل اور دُشوار ضرور ہے۔ (مروّجہ اسلامی بینکاری ص:۴۲،۴۳)

حضرت کے دستخط اس عبارت پر بھی ہیں اور یہ فتویٰ ہے، ایک طالبِ علم کی حیثیت سے میرا سوال یہ ہے کہ یہ دو الگ الگ موقف ہیں، دونوں متضاد بھی ہیں، اور دونوں پر حضرت کے دستخط ہیں، ان میں سے حضرت کا حتمی موقف کونسا ہے؟ یہ غیر معمولی سوال ہے، کیونکہ اہلِ فتویٰ یہ اِمکان برقرار رکھ رہے ہیں کہ مستقبل میں بینکاری اسلامی سانچے میں ڈھل سکے، جبکہ حضرت کے نزدیک یہ ممکن ہی نہیں۔

۳- اسی ناممکن کی بحث کو آگے بڑھاتے ہوئے حضرت لکھتے ہیں:-

> احقر کا خیال ہے کہ اگر شراب نوشی کو اسلامی تعلیمات کے ذریعے جواز فراہم نہیں کیا جا سکتا، قمار اور جوے کو اسلام ناجائز اور حرام بتاتا ہے تو ایسا بینکاری نظام جس میں اسلام سے زیادہ یہود کے جاری کردہ سرمایہ داری بینکاری نظام کی ترجیحات اور تقاضے پورے کیے

جارہے ہوں، اس کو اِسلام کے نام پر کیونکر جائز قرار دیا جاسکتا ہے؟

(مروّجہ اسلامی بینکاری ص:۱۶)

میرے خیال میں بینکاری، شراب نوشی اور جوے کی طرح نہیں بلکہ جسمانی تعلق کی طرح ہے جو جائز بھی ہوسکتا ہے اور ناجائز بھی، حلال بھی ہوسکتا ہے اور حرام بھی۔ دونوں میں مطابقت یہ ہے کہ بینکاری اور جسمانی تعلق انسان کے لیے ''ضرورت'' کا درجہ رکھتے ہیں، جبکہ شراب نوشی اور جوا محض عیاشی ہے، ''ضرورت'' ہرگز، ہرگز نہیں۔ جس طرح جسمانی تعلق کو حضراتِ علماء ''نکاح'' پڑھا کر جائز کر سکتے ہیں، اسی طرح بینکاری کو شرعی تقاضے پورے کر کے علماء ہی جائز صورت بھی دے سکتے ہیں۔

۴- حضرت تحریر فرماتے ہیں:-

بلکہ سچ بات یہ ہے کہ اسلامی بینکاری کی عملی تصویر سے یہی تأثر مل رہا ہے کہ چند ظاہری فوائد کے نام پر ثابت شدہ اسلامی اَحکام سے فرار اور اِیمانی تقاضوں سے پہلوتہی کا معاملہ ہورہا ہے۔

(مروّجہ اسلامی بینکاری ص:۱۷)

سوال یہ ہے کہ سود تو نصِ قطعی سے حرام ثابت ہے اور کوئی مسلمان اسے قولی یا عملی طور پر حلال قرار دینے کے بعد مسلمان ہی نہیں رہ سکتا، ایسی کوئی بھی کوشش صریح کفر کا درجہ رکھتی ہے، تو اگر کفر ہی اِختیار کرنا ہو تو اس کے لیے اسلامی بینکاری کی کیا ضرورت؟ یہ کام تو اس کے بغیر بھی ہوسکتا ہے، اور ایسی صورت میں ''یہ ظاہری فوائد'' اسلامی بینکاری کی بہ نسبت کہیں بڑھ کر حاصل ہو سکتے ہیں۔ میرے خیال میں مولانا تقی عثمانی اور ان کا مکتبۂ فکر اتنا شعور تو رکھتا ہی ہوگا کہ اگر وہ محض ''ظاہری فوائد'' کے لیے سود جیسے حرام کو حلال قرار دیں گے تو دائرۂ اسلام سے ہی خارج ہو جائیں گے۔

۵- کتاب کے اسی صفحے پر حضرت اپنے مکتبۂ فکر کے کچھ اَصحاب کے نام نقل کر کے فرماتے ہیں:-

ان سب کو نظر انداز کر کے صرف اکیلے مفتی تقی صاحب مدظلہٗ کی تحقیق پر اِنحصار سمجھ سے بالاتر ہے۔

چونکہ بادی النظر میں یہ محض تبصرہ ہے، دلیل نہیں، اس لیے تبصرۃً ہی گزارش ہے کہ "اکیلے" تو امام مالک رحمۃ اللہ علیہ بھی تھے، جب طلاق بالجبر کے عدمِ وقوع کے فتوے کی پاداش میں مدینے کی گلیوں میں رُسوا کیے گئے، اکیلا تو وہ منصور بھی تھا جسے سولی پر چڑھا دیا گیا اور اکیلے ہی وہ حضرت حسینؓ بھی تھے جو کربلا میں تہہ تیغ کر دیئے گئے۔ اب کیا کیجئے کہ وقت کی سولی پر چڑھتا شخص تاریخ کے ہر موڑ پر "اکیلا" ہی نظر آتا ہے، مگر جب تاریخ فیصلہ لکھنے کے لیے قلم اُٹھاتی ہے تو پھر وہ "اکیلا" نہیں رہتا۔

۶- حضرت مزید تحریر فرماتے ہیں:-

اگر مولانا تقی صاحب مدظلہٗ کے فتوے کو صرف مفاداتی بنیادوں پر قابلِ قبول سمجھا جاتا ہو اور اسی بنیاد پر ان کی تحقیق کو اوّل و آخر سمجھا جاتا ہو تو پھر یہ اِتباعِ ہویٰ ہے، اِتباعِ شریعت نہیں ہے۔

(مروّجہ اسلامی بینکاری ص:۱۸)

اس عبارت میں "اگر" کی شرط خود واضح کر رہی ہے کہ حضرت کو یہ یقین نہیں ہے کہ اسلامی بینکاری محض مفادات کے لیے اختیار کی جارہی ہے، ورنہ "اگر" کی شرط نہ ہوتی، اس عبارت سے صاف ظاہر ہے کہ حضرت اسے اِتباعِ ہویٰ (نفسانی خواہش) صرف اس صورت سمجھتے ہیں "اگر صرف مفاداتی بنیاد پر قابلِ قبول سمجھا جاتا ہو" یعنی اگر ایسا نہ ہو تو پھر یہ اِتباعِ شریعت ہی ہے۔

اہلِ علم جانتے ہیں کہ شریعت کے تمام اَحکامات ظاہر پر لاگو ہوتے ہیں، یہی وجہ ہے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے جنگ میں کلمہ پڑھتے شخص کو قتل کر دینے والے صحابی سے اس کی وجہ دریافت فرمائی تو انہوں نے بتایا وہ موت کے خوف سے کلمہ پڑھ رہا تھا، دِل سے نہیں۔ اس پر آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے اِرشاد فرمایا:-

هَلَّا شَقَقْتَ قَلْبَهُ

ترجمہ:-تم نے اس کا دِل چیر کو کیوں نہ دیکھ لیا؟

محدثین فرماتے ہیں، اس کا مطلب یہ ہے کہ کیا تم نے اس کا دِل چیر کر دیکھ لیا تھا کہ وہ موت کے خوف سے کلمہ پڑھ رہا تھا؟ اسی طرح حضرت عمر رضی اللہ عنہ کا ارشاد ہے:-

نَحْنُ نَحْكُمُ بِالظَّاهِرِ وَاللّٰهُ يَتَوَلَّى السَّرَائِرَ.

ترجمہ:- ہم ظاہر کا فیصلہ کرتے ہیں، غیب کی باتوں کا اللہ ہی متولّی ہے۔

۷- چونکہ پورے ملک میں مولانا تقی عثمانی صاحب کے ساتھ جامعہ فاروقیہ میں کیے گئے برتاؤ پر گفتگو ہو رہی ہے، اس لیے حضرت فرماتے ہیں کہ ان کا موقف تو ان کی کتابوں کی صورت میں موجود تھا اور:-

اس لیے مستقل طور پر مفتی محمد تقی عثمانی صاحب کو اِعتماد میں لینے کی کیا ضرورت باقی رہ جاتی ہے؟ (مروّجہ اسلامی بینکاری ص:۱۹)

ممکن ہے حضرت مولانا سلیم اللہ خان صاحب اس کی ضرورت محسوس نہ فرماتے ہوں، مگر شرعی معاملات ہوں، خواہ عمومی معاملات، وضاحت کی ضرورت ہمیشہ ہی محسوس کی جاتی ہے۔ مثلاً یہی دیکھ لیجئے کہ آج سے ٹھیک تیس یا اُنتیس برس قبل مولانا تقی عثمانی صاحب نے فتویٰ دیا کہ بینک زکوٰۃ کاٹ سکتے ہیں، اس پر حضرت مولانا مفتی محمودؒ کو تحفظات تھے، جب وہ کراچی تشریف لائے تو عثمانی برادران سے رابطہ کر کے ایک علمی نشست مدرسہ بنوری ٹاؤن میں طے فرمائی اور دونوں ہی بھائی وقتِ مقرّرہ پر تشریف لے آئے۔ اس مجلس میں مولانا محمد یوسف لدھیانویؒ، مفتی احمد الرحمٰنؒ بھی موجود تھے، مولانا مفتی محمودؒ نے گفتگو ہی یہاں سے شروع کی کہ: ''پہلے میں اپنا موقف پیش کروں یا آپ پیش کرنا چاہتے ہیں...؟''
غور کیجئے، جس تاریخ کو یہ واقعہ ہوا، یہ مولانا مفتی محمودؒ کی زندگی کا آخری دن تھا اور اسی مجلس میں مفتی محمودؒ نے جان اپنے ربّ کے حوالے کر دی، اس وقت مفتی تقی عثمانی کی عمر بہت بھی رہی ہو تو تیس سے پینتیس سال رہی ہوگی، کہاں علم کا وہ پیرانہ سال پہاڑ اور کہاں نوجوان

مفتی تقی عثمانی، مگر مفتی محمودؒ نے پھر بھی موقف سننے اور سنانے کے لیے یاد فرمایا، جو ظاہر کرتا ہے کہ مفتی محمودؒ کے دِل میں نو جوان مفتی تقی عثمانی کا مقام بہت بلند تھا۔ وہ صرف اپنی بات سنا کر ایئر پورٹ جانے کا اِرادہ نہ کیے بیٹھے تھے، بلکہ مولانا تقی عثمانی کا موقف بھی سننا چاہتے تھے، اگر مولانا تقی عثمانی کا موقف سننا ضروری نہ ہوتا تو مفتی محمودؒ بھی یہ کہہ کر ایک یک طرفہ نشست کر کے فتویٰ داغ دیتے کہ مولانا تقی عثمانی کا موقف تو ان کے فتوے کی صورت میں ہم دیکھ چکے۔ اسے بدقسمتی کے سوا کیا کہا جا سکتا ہے کہ مفتی محمودؒ جیسا عظیم مفتی تو نو جوان مفتی تقی عثمانی کو سننے کی ضرورت محسوس کرتا تھا، مگر مولانا سلیم اللہ خان صاحب اس پیرانہ سال مفتی تقی عثمانی کا موقف سننے کی ضرورت محسوس نہ کر سکے جو آج شیخ الاسلام کے منصب پر بھی فائز ہو چکے ہیں۔ مفتی محمودؒ اور مفتی تقی عثمانی کی اس تاریخی مجلس کی رُوئیداد مولانا یوسف لدھیانوی شہیدؒ کی کتاب ''شخصیات و تأثرات'' کے صفحہ:۱۸۸ پر ملاحظہ کی جا سکتی ہے۔

۸- اسی پیش لفظ میں آگے چل کر حضرت رقم فرماتے ہیں:-

> یہاں یہ امر بھی قابلِ لحاظ ہے کہ اس وقت دو فریقوں کے درمیان اختلاف ہے۔ ایک فریق ان اَربابِ فتویٰ کا ہے جنھوں نے متفقہ فتویٰ دیا ہے، وہ پورے ملک کے معروف اور مستند مفتی حضرات ہیں، وہ کسی بینک کے ملازم نہیں، نہ لاکھوں روپے بینک سے وصول کرتے ہیں، ان کے فتوے کی بنیاد اِسلامی تعلیمات ہیں، ان کا فتویٰ اِخلاص وللّٰہیت پر مبنی ہے۔ (مروّجہ اسلامی بینکاری ص:۲۲)

حضرت کا ارشاد بسر وچشم، اور خدا شاہد ہے کہ ان بزرگوں میں سے ایک دو کو چھوڑ کر باقی تمام حضرات کے لیے میرے بھی یہی جذبات ہیں، انہوں نے یقیناً اِخلاص اور للّٰہیت کی وجہ سے یہ فتویٰ صادر فرمایا ہے۔ مگر سوال یہ ہے کہ اگر ان میں سے کوئی مولانا تقی عثمانی کے موقف کا حامی ہوتا تو کیا تب بھی اسے اِخلاص وللّٰہیت کا مقام عطا کیا جاتا؟

جواب ہے کہ ''نہیں'' حضرت ہی کے الفاظ میں ملاحظہ فرمایئے :-

> دُوسری طرف سے اکثر وہ حضرات ہیں جو بینکوں کے ملازم (ایڈوائزر مفتیانِ کرام کی جانب اِشارہ) ہیں اور ان کے مالی مفادات بھی بینکوں سے وابستہ ہیں، وہ متفقہ فتویٰ کو ماننے سے ممکن ہے اس لیے انکار کرتے ہوں کہ اس فتویٰ کو قبول کرنے میں ان کے مالی مفادات پر زَد پڑسکتی ہے، اور شاید کچھ ایسے بھی ہوں جو مفتی تقی عثمانی صاحب سے عقیدت رکھتے ہیں اور ان کی مبینہ مہارت کے پیشِ نظر ان کی ہم نوائی کر رہے ہوں، واللہ اعلم بالصواب۔
>
> (مروّجہ اسلامی بینکاری ص:۲۲)

فریقِ اوّل کو تو حضرت نے اِخلاص وللّٰہیت کی سند اپنے دستِ شفقت سے ہی عطا کر دی، جبکہ فریقِ دوم کو مفاد پرست قرار دے کر معاملہ ''واللہ اعلم بالصواب'' (اللہ ہی بہتر جانتا ہے) کے سپرد کر دیا۔ میری نظر میں دونوں ہی فریق حضرت کی شفقت کے یکساں مستحق ہیں، دونوں ہی کی دیانت داری شک و شبہ سے بالاتر ہے، اور دونوں اَطراف کے اکابر اِخلاص وللّٰہیت کی بنیاد پر کام کر رہے ہیں، رہ گیا دِلوں اور غیب کا معاملہ تو واللہ اعلم بالصواب۔

یہ تو ہوا حضرت کا پیش لفظ، اب آیئے فتویٰ کی جانب۔ فتویٰ کے حوالے سے پہلی بات تو یہ ہے کہ یہ جس قلم سے نکلا ہے، وہ فی الواقع چومنے کے لائق ہے، اگر کبھی یہ جان پایا کہ یہ کس نے رقم کیا ہے تو اس ہاتھ کو بوسہ دینا خود پر قرض اور فرض سمجھتا ہوں، کیونکہ فتوے کی عبارت نے شائستہ اور خوبصورت علمی اختلاف کے سلیقے کی پوری اسلامی تاریخ کو زِندہ کر دیا ہے، بلاشبہ اس پاکیزہ اور مقدس ہاتھ پر اللہ کا خصوصی فضل و کرم رہا ہے۔ میں اس فتویٰ پر صد آفرین نچھاور کرتا ہوں، اس لیے نہیں کہ اس سے فتویٰ کو کوئی فائدہ پہنچ سکے گا، بلکہ اس لیے کہ ایسا کرنے سے میری سعادت میں اِضافہ ہوگا۔

اس فتویٰ کے حوالے سے مجھے لاتعداد تحفظات ہیں، مگر میں اس پر کسی علمی بحث سے پرہیز ہی کی راہ اختیار کرنا چاہتا ہوں، کیونکہ یہ ایک فتویٰ ہے اور میں مفتی نہیں ہوں۔ اگر چہ مفتی بننا اس فتویٰ کے ایک دستخطی مفتی حبیب اللہ شیخ نے اس قدر آسان کر دیا ہے کہ ہفتے کے سات میں سے پانچ دن یومیہ صرف ایک گھنٹہ صَرف کر کے ایک برس میں مفتی کا خطاب حاصل کرنا ممکن ہوگیا ہے، مگر میں اس طرح کا ''ریڈی میڈ مفتی'' بننے سے اللہ کی پناہ مانگتا ہوں۔ ایک سائل کی حیثیت سے میں صرف سوال کرنے کا حق رکھتا ہوں۔ میرا پہلا سوال فتوے کے درجہ ذیل تین اِقتباسات کے پس منظر میں ہے۔ اِقتباسات ملاحظہ ہوں:-

> ۱- جمہور کا موقف صریح نصوص اور واضح شرعی اُصولوں پر مبنی ہے اور مولانا مدظلہم (مفتی تقی صاحب) کے موقف کی بنیاد غیر ضروری حیلوں اور رُخصتوں پر ہے۔ نصوصِ شرعیہ اور قواعدِ فقہیہ کے مقابلے میں حیلوں کا سہارا نہیں لیا جاسکتا۔ (مروّجہ اسلامی بینکاری ص:۵۳)
>
> ۲- حیلے کا اپنی شروط و آداب کے ساتھ جواز وقتی اور متحقق الوجود ضرورتوں کے لیے بقدرِ ضرورت ہوا کرتا ہے۔ حیلوں کو خواہ جواز کے تقاضے پورے ہی کیوں نہ کر رہے ہوں، مستقل عادت، دائمی نظام اور مستقل ضابطوں کے طور پر اِختیار کرنا اور معمول بنالینا نتیجتاً شرعی مزاج کی خلاف ورزی، اسلامی اَحکام سے فرار، اصل شریعت کا تعطل اور محرّماتِ الٰہیہ کو حلال کرنے کے لیے بہانہ بن جاتا ہے، اس لیے ایسے حیلوں کے جواز کا کوئی بھی قائل نہیں۔
>
> (مروّجہ اسلامی بینکاری ص:۲۲۹)
>
> ۳- اسی طرح یہ بات بھی ناقابلِ اِنکار ہے کہ جو معاملات حیلہ سازیوں پر مبنی ہوں وہ فساد سے خالی نہیں ہوتے......
>
> (مروّجہ اسلامی بینکاری ص:۲۳۱)

اب آیئے اس سوال کی جانب جو ان اقتباسات کے نتیجے میں پیدا ہوا ہے۔ حضراتِ مفتیانِ کرام سے مخفی نہ ہوگا کہ چھوٹے سے لے کر بڑے مدارس تک بالعموم اس روایت پر عمل ہو رہا ہے کہ مدرسہ طلبا کے نام پر جو زکوٰۃ وصول کرتا ہے، اس کے لیے لازم ہے کہ طالبِ علم زکوٰۃ کی ملکیت حاصل کرے، جسے فقہی اِصطلاح میں ''تملیک'' کہتے ہیں، اگر مستحقِ زکوٰۃ، ادا کی گئی زکوٰۃ کی تملیک حاصل نہ کر پائے تو زکوٰۃ ادا ہی نہیں ہوتی۔ مدارس میں طریقہ یہ اختیار کیا گیا ہے کہ فارم پر طالبِ علم مدرسے کے مقرّرہ شخص کو اپنا وکیل مقرّر کر کے دستخط کرتا ہے۔ دِلچسپ بات یہ ہے کہ اس کی شرائط ایسی ہیں کہ طالبِ علم وکیل مقرّر تو کر سکتا ہے مگر یہ وکالت سلب نہیں کر سکتا، حالانکہ اگر مقرّر کرنے کا اِختیار اس کے پاس ہے تو برخاست کرنے کا بھی ہونا چاہیے۔ اسی طرح فرض کیجیے ایک مدرسے میں ایک ہزار طلبا زیرِ تعلیم ہیں اور مدرسے کے کسی ڈونر نے ان ایک ہزار طلبا کے پورے سال کے اِخراجات کے لیے ایک کروڑ روپے زکوٰۃ دی تو گویا حقِ وکالت اِستعمال کرتے ہوئے ادارہ ان ایک ہزار طلبا کی جانب سے یہ زکوٰۃ وصول کر لیتا ہے، جو فی طالبِ علم دس ہزار بنتے ہیں۔ اب اگر ایک طالبِ علم تعلیمی سال کے دس میں سے دو ماہ بعد مدرسہ چھوڑتا ہے یا اس کا اِخراج کر دیا جاتا ہے تو کیا اس کے بقیہ آٹھ ہزار روپے اسے ادا کیے جاتے ہیں؟ جواب ہے کہ نہیں، کیونکہ وکالت ہی نہیں بلکہ تملیک تک حاصل کر لی جاتی ہے، اور طالبِ علم کو اگر داخلہ چاہیے تو وہ ان شرائط کو قبول کرنے پر مجبور ہے۔ وکالت اور تملیک کا یہ پورا تصوّر محض ایک ''حیلہ'' ہے، اور اس حیلے پر بعض مدارس تیس تیس اور بعض چالیس چالیس سال سے عمل کر رہے ہیں اور اس نظام کی تبدیلی کا سرے سے کوئی تصوّر ہی موجود نہیں، تو جو رعایت آپ اسلامک بینکنگ کو نہیں دے رہے ہیں، اس پر خود چالیس چالیس سال سے کیسے عمل کر رہے ہیں؟ حالانکہ مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب تو اِسلامک بینکنگ کے سانچے کو مکمل اسلامی صورت میں ڈھالنے پر ابھی کام کر رہے ہیں اور کسی بھی موڑ پر انہوں نے یہ اعلان نہیں کیا کہ ''کام مکمل ہوگیا'' ڈھائی سو نہ سہی، ڈھائی صفحوں کا فتویٰ اس حیلے کے خلاف بھی آجاتا

چاہیے جو چالیس چالیس برس سے مروّج ہے، مگر میرا دعویٰ ہے کہ نہیں آئے گا، کیونکہ یہ حیلہ ''متفقہ'' ہے۔

دُوسرا سوال یہ ہے کہ یہ فتویٰ مروّجہ اسلامک بینکنگ کو سودی ہونے کی بنا پر نہیں بلکہ ''سود کے شبہ'' کی بنیاد پر حرام قرار دیتا ہے، جبکہ مدارسِ عربیہ کے بینک اکاؤنٹس آج بھی ان بینکوں میں ہیں جن کے غیر سودی ہونے کا چھ ارب انسانوں میں سے ایک بھی دعویدار نہیں۔ شرعی اُصول یہ ہے کہ اگر دو بُرائیوں میں سے ایک کو اختیار کیے بنا چارہ ہی نہ رہے تو کمتر بُرائی کو اِختیار کیا جائے گا۔ مدارسِ عربیہ کے اکاؤنٹس ''کنوینشنل بینکوں'' میں کیوں ہیں؟ کہا جاسکتا ہے کہ وہ تو کرنٹ اکاؤنٹ ہیں، تو گزارش کردوں کہ کرنٹ اکاؤنٹ صرف یہ ضمانت مہیا کرتے ہیں کہ آپ سود وصول نہیں کررہے، یہ ہرگز نہیں کہ آپ کا سرمایہ سودی کاروبار میں استعمال نہیں ہورہا، مدارسِ عربیہ کے پاکیزہ اور مقدس اَموال جو بارہ ہزار مدارس کے اربوں میں ہوسکتے ہیں، پورا سال بینک کے سودی کاروبار میں کام آتے ہیں اور سود کو ترقی بخشتے ہیں۔

میرا تیسرا سوال حلال اور غیر حلال کی ایک اور بحث کے حوالے سے ہے۔ مذکورہ فتویٰ کے ایک دستخطی حضرت مفتی عبدالسلام چاٹگامی جھینگے کی حلت کا فتویٰ جاری کرچکے ہیں، جبکہ پاکستان کے علمائے جمہور - اور وہ بھی واقعی علمائے جمہور - اسے غیر حلال قرار دیتے ہیں، کیا یہ علمائے جمہور ان کے فتویٰ کو دُرست مانتے ہیں؟ اگر نہیں تو انہیں اس بورڈ کا رُکن کیوں بنایا گیا؟ اور کیوں نہ ایک ڈھائی سو صفحے کا فتویٰ ان کے خلاف بھی جاری کرلیا گیا؟ یاد رہے کہ میں جھینگے کے معاملے میں مفتی عبدالسلام چاٹگامی ہی کے مسلک کا پیروکار رہوں۔

> چوتھا سوال اس فتویٰ کی درجہ ذیل عبارت کے پس منظر میں ہے:-
> مولانا مدظلہم (مفتی تقی عثمانی) پر تنقید کرنے والوں کی دُوسری قسم بعض علمائے کرام ہیں جن کی تنقید کا محوَر مولانا مدظلہم کی فراہم کردہ فقہی

بنیادیں تو ضرور ہیں، مگر ان کی تنقید کے دو پہلو سقم سے خالی نہیں۔
ایک یہ کہ انہوں نے مروّجہ اسلامی بینکاری کے عملی تطبیقی نظام کی
خرابیوں کا ذمہ دار بھی مولانا کو ٹھہرایا، دُوسرا یہ کہ مولانا پر تنقید کرتے
ہوئے ان کے مقام ومرتبے سے قطعِ نظر خود اپنی عالمانہ شان کا پاس
بھی نہیں رکھ سکے۔ ایسے حضرات کو اپنے طرزِ تنقید اور اَندازِ تحریر و
بیان پر ضرور نظرِ ثانی کرنی چاہیے۔ (مروّجہ اسلامی بینکاری ص:۵۰)

یہ ایک قابلِ تحسین بات ہے اور یقیناً فتویٰ کمیٹی نے اسے اہم ترین سمجھا تھا، اسی لیے فتوے میں ذِکر کرنے پر مجبور ہوئے۔ مگر یہ بات سمجھ نہیں آئی کہ ناقدین کی یہ دُوسری قسم جن کے خلاف فتویٰ اپنی زبان استعمال کرنے پر مجبور ہوا ایکا یک اتنے عزیز کیسے ہوگئے کہ اسی فتویٰ پر ان کے دستخط بھی لے لیے؟ میں شرعی اُمور میں اِشاروں اور کنایوں کا قائل نہیں، بلکہ صراحت سے کہتا ہوں کہ فتویٰ کا مذکورہ پیراگراف حبیب اللہ شیخ اور زَرولی خان کو پیشِ نظر رکھ کر اگر نہیں بھی لکھا گیا تو وہ اس کے اَوّلین مصداق تو ضرور ہیں۔ اور یہ ثابت کرنے کے لیے مجھے کسی کمیٹی کی معاونت کی ضرورت بھی نہ ہوگی۔ اس فتوے پر دستخط کے باوجود زَرولی خان نے اپنے جریدے میں مولانا تقی عثمانی کو ''دریدہ دہن'' قرار دیا ہے۔ اب یہ فتویٰ دُرست ہے کہ زَرولی خان؟ میری نظر میں حبیب اللہ شیخ اور زَرولی جیسے لوگوں کے دستخط اس خوبصورت فتویٰ کے لیے ''وزن'' نہیں بلکہ ''بوجھ'' کا درجہ رکھتے ہیں، اور ایسا محسوس ہوتا ہے کہ فتویٰ پر دستخط لیتے وقت کسی معیار کو پیشِ نظر نہیں رکھا گیا۔

زَرولی خان کی قرآن پر نظر کا اَندازہ صرف اس ایک مثال سے لگالیجئے کہ اس خوبصورت فتویٰ کی تائید وحمایت میں انہوں نے اپنے جریدے کا جو ''خصوصی شمارہ'' نکالا ہے اس میں اپنے ہی قلم سے لکھے اداریئے میں سورۂ قٓ کی آیت جو اس رپورٹ کے شروع میں گزر چکی تین فحش تحریفات کے ساتھ نقل کی ہے، ملاحظہ کیجئے، انہوں نے یہ آیت یوں نقل کی ہے:- ''ان فی ذلک لعبرۃ لمن کان لہ قلب اوالقی السمع وھوالشہید''۔

اب غلطیاں ملاحظہ ہوں:-

۱-آیت میں اصل لفظ ہے "لَــذِکْــرٰی" زروَلی کو شاید یہ لفظ پسند نہ آیا اور صوابدیدی اختیارات کے تحت اس کی جگہ "لعبر ۃ" کا لفظ ڈال لیا۔

۲-آیت اس طرح ختم ہوتی ہے "وَھُوَ شَھِیْدٌ" شیخ التفسیر زروَلی کو یہ بھی پسند نہ آیا اور انہوں نے اپنے صوابدیدی اِختیارات کا مزید اِستعمال کرتے ہوئے اسے "وھو الشہید" کردیا۔

۳-یہ آیت قرآن مجید کے اپنے رسم الخط میں درج نہیں، اہلِ علم جانتے ہیں کہ قرآن مجید کی آیت اس کے اپنے رسم الخط سے ہٹ کر کسی رسم الخط میں لکھنا جائز نہیں۔ یہ بھی شیخ التفسیر کا صوابدیدی ِختیار تھا۔

۴-آیت پر اِعراب نہیں لگایا گیا، جس کی وجہ سے عام شخص اسے غلط پڑھ سکتا ہے۔

خدارا اے اَربابِ فتویٰ! آپ اس قسم کے لوگوں کے دستخطوں سے ہمیں اسلامک بینکنگ کا دقیق مسئلہ سمجھانا چاہتے ہیں؟ اگر یہ شخص شیخ التفسیر ہے تو پھر میں تو شیخ العرب والعجم ہوا۔

حرفِ آخر!

میری رائے یہ ہے کہ حضرت مولانا سلیم اللہ خان صاحب ہوں، خواہ شیخ الاسلام مولانا تقی عثمانی دونوں ہی بزرگ ہیں، دونوں ہی دیانت دار ہیں اور دونوں کا وجود ہمارے لیے اللہ رَبّ العزّت کا وہ اِنعام ہے جس پر میرے بس میں ہو تو ہزار برس کا سجدۂ شکر بجالاؤں، مسئلہ اختلافی ہے، جن حضرات کو حضرت شیخ الحدیث کا موقف دُرست نظر آتا ہو، ان پر لازم ہے کہ اسی پر عمل کریں، اگر وہ اسے دُرست سمجھنے کے باوجود عمل شیخ الاسلام کے موقف پر کرتے ہیں تو یہ شرعاً جائز نہ ہوگا، اور یہ ہی میں دُوسرے موقف کو دُرست سمجھنے والوں کو بھی کہنا چاہتا ہوں، اگر اس خوبصورت علمی اِختلاف میں بعض غیرضروری اَفراد نہ ہوں تو بلاشبہ یہ وہی اختلاف ہے جو رحمت ہوا کرتا ہے۔ خود میں حضرت شیخ الاسلام مفتی محمد

تقی عثمانی صاحب کے موقف کا حامی ہوں، اگرچہ دونسلوں سے شاگرد مولانا سلیم اللہ خان صاحب کا ہوں۔ آخر میں شیخ الاسلام مولانا تقی عثمانی صاحب کی بابت صرف اتنا کہنا چاہتا ہوں:

کسے معلوم تھی پہلے سے خرد کی قیمت
عالمِ ہوش پہ اِحسان ہے دِیوانے کا

***

از: مولانا محمد صدیق ارکانی

بیت المال اور بینک کا قیام

اسلامی حکومت اور خلافت میں ''بیت المال'' کا وجود ہوتا ہے، جس کے سربراہ عادل اَمیرالمؤمنین ہوتے ہیں، جو مالِ غنیمت، خمس، جزیہ، عشر، مختلف النوع حکومتی آمدنی اور ٹیکس وغیرہ بطورِ اَمانت بیت المال میں جمع کرتے ہیں، پھر اسی سے حکومتی اُمور بھی سرانجام دیتے ہیں اور رعایا کی کفالت بھی کرتے ہیں۔ یہ بیت المال اَز اَوّل تا آخر خیر ہی خیر ہے، لیکن خلافتِ عثمانیہ کے اختتام (۱۹۲۴ء) کے ساتھ بیت المال کا وجود کالعدم ہوگیا، اِقتدار اَغیار کے ہاتھوں میں آگیا، شریعت پس منظر میں چلی گئی، ڈاکو، چور اور لٹیروں کی سلطنت قائم ہوگئی جس کے نتیجے میں عوام وخواص کی جان ومال اور عزّت وآبرو غیر محفوظ ہوگئی۔

اس کے بعد دُشمنانِ اِسلام بیت المال کے مدِ مقابل ''بینک'' کو سامنے لائے اور اسے فروغ دیا، اب پوری دُنیا کے چھ ارب باشندگان بالواسطہ اور بلاواسطہ ''بینک'' سے منسلک ہوگئے، اپنے اموال کی حفاظت بینک سے ہوتی ہے، مدارس ومساجد کی رُقوم بینک میں جمع ہوتی ہیں، ہر قسم کے بل کی ادائیگی بینک میں ہوتی ہے، حکومتی تنخواہوں کے لین دین بذریعہ بینک ہوتے ہیں، ملک اور بیرونِ ملک رُقوم کی نقل وحرکت بینک سے ہوتی ہے، درآمدات اور برآمدات بینک سے ہوتے ہیں، غرض بینک زندگی اور حفاظتِ اَموال کا جزءِ لاینفک بن گیا۔ اس لیے بینک کی ضرورت کو نظر اَنداز کردینا بداہت اور چڑھتے سورج کا اِنکار ہے۔

دُنیا کا سب سے پہلا بینک ۱۱۵۷ء کو شہر وینس میں قائم ہوا، دُوسرا بینک ۱۴۰۱ء کو

بارسلونا (اسپین) میں قائم ہوا، جبکہ پہلا جدید بینک ۱۴۰۶ء کو اِٹلی کے شہر ''گانا'' میں بنام ''بینک آف اسٹیٹ جارج'' قائم ہوا، اس کے بعد قیامِ بینک کا سلسلہ چل پڑا، موجودہ بینکوں کی عمارت سود پر کھڑی کی گئی، اس لیے سود کو ختم کرنے کا مطلب موجودہ بینکوں کو ختم کرنا ہے، موجودہ بینکوں کا خاتمہ قیامِ خلافت کے بغیر تقریباً ناممکن ہے۔

اسلامی بینکوں کا قیام

سودی بینکوں کے مدِمقابل اسلامی بینکوں کے قیام کے سلسلے میں مسلم ماہرینِ معاشیات اور جہان دیدہ علمائے کرام نے یہ حل نکالا ہے کہ جب تک خلافت اور صحیح اسلامی حکومت قائم نہ ہو، اس وقت تک کے لیے موجودہ بینکوں کو حتی الامکان اسلامی بنانے اور اس کے نظام کو شریعت کے مطابق کرنے کی کوشش کی جائے تاکہ عوام کی ضرورت بھی پوری ہو اور شریعت پر عمل بھی ممکن ہو۔

اسلامی بینک کے قیام کے سلسلے میں سب سے پہلا قدم احمد النجار نے اُٹھایا جنھوں نے ۱۹۶۳ء میں مصر میں اسلامی بینک قائم کیا اور ۱۹۶۷ء تک اس کی نو برانچیں قائم ہوئیں۔ ۱۹۷۲ء میں اسے ''ناصر سوشل بینک'' میں ضم کردیا گیا، اس کے بعد والا قدم O.I.C (اسلامی سربراہی کانفرنس-آرگنائزیشن اسلامک کانفرنس) نے اُٹھایا اور ۱۹۷۵ء میں ''اسلامی ترقیاتی بینک'' کے نام سے اپنی نوعیت کا پہلا بڑا غیرسودی بینک قائم کیا، جس کا مرکزی دفتر جدہ میں ہے، اور اِسلامی ممالک کے وزرائے مالیات اس کے رُکن ہیں۔ اس کا مقصدِ اَصلی پوری دُنیا میں اسلام کے اُصولوں پر قائم غیرسودی بنیادوں پر تجارت کو فروغ دینا ہے، اس کی پوری تفصیل راقم کی کتاب ''جریدۂ عالم'' اور ''عرب ممالک'' میں ہے۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ کوششوں کے باوجود یہ اسلامی بینک اب تک سود سے مکمل پاک نہیں ہوسکا۔

اس کے بعد ۱۹۷۵ء ہی میں دُنیا کے مسلم بزنس مین نے ''دوبئی اسلامک بینک'' قائم کیا، اس کا مقصد بھی نظامِ بینک کو سود سے پاک کرکے اسلامی اور غیرسودی بنانا ہے،

۱۹۸۳ء کو بنگلہ دیش میں اسلامی بینک قائم ہوا جو نجی شعبوں پر مشتمل سب سے بڑا اسلامی بینک ہے، جو آج بھی منزلِ مقصود کی طرف رواں دواں ہے۔

پاکستان میں اسلامی بینکوں کا قیام

پاکستانی علماء اور وفاقی شرعی عدالت کی کوششوں سے یکم جنوری ۱۹۸۵ء میں اسٹیٹ بینک پاکستان نے ایک حکم نامہ جاری کیا جس کے مطابق بینک سیکٹر سے سود سے پاک بینکاری کا نظام نافذ العمل ہوا، اس کے بعد اسٹیٹ بینک پاکستان نے اسلامی بینکنگ کو مزید بہتر بنانے اور چیک اینڈ بیلنس کے لیے شریعت آڈٹ بھی قائم کیا جو آج تک نافذ العمل ہے، تاہم بینک کو سود سے مکمل پاک نہیں کیا جا سکا۔ ۱۹۹۷ء میں اسلامی میزان بینک کا لائسنس جاری ہوا، اور ۲۰۰۲ء میں اس نے کام شروع کیا۔ چونکہ پاکستان کی بینکاری ہمیں منحوس انگریز سے ورثے میں ملی ہے اس لیے اس کی بنیاد سود پر ہے، اس سود کا خاتمہ کر کے اسلامی نظام کے مطابق بینکاری کرنے کے لیے آئینِ پاکستان آرٹیکل 38 ایف کے تحت وفاقی شرعی عدالت نے حکومت کو یہ کہا کہ جلد از جلد سود کے خاتمے کی کوشش کی جائے۔ اس آئینی آرٹیکل کے تحت وفاقی شرعی عدالت نے ۱۴ر نومبر ۱۹۹۱ء میں سود کی حرمت پر مفصل فیصلہ دیا، یہ فیصلہ فیڈرل شریعت کورٹ کے جسٹس مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب اور ڈاکٹر تنزیل الرحمٰن صاحب نے لکھا، اس فیصلے کی توثیق سپریم کورٹ نے ۲۳ر دسمبر ۱۹۹۹ء میں کی، یوں ملک کی دونوں باوقار عدالتوں نے متفقہ فیصلے کے تحت موجودہ بینکاری کو سودی قرار دیا اور حکومت کو آرڈر جاری کیا کہ وہ متبادل نظام لائے۔

وفاقی شرعی عدالت کی بنچ نے مئی ۲۰۰۱ء میں حکومت کو آخری مہلت دی کہ ۳۰ر جون ۲۰۰۲ء تک موجودہ سودی بینکاری نظام ختم کر کے مضاربت اور شراکت کی بنیاد پر اسلامی نظام کے مطابق بلا سود بینکاری نظام نافذ کیا جائے، چونکہ مذکورہ بنچ میں ایک اہم شخصیت جسٹس مولانا محمد تقی عثمانی کی تھی جو کسی بھی طرح مزید مہلت دینے کے لیے تیار نہ

تھے، اس لیے حکومت نے ۱۱ر ربیع الاوّل ۱۴۲۳ھ - ۲۴ر مئی ۲۰۰۲ء میں علامہ عثمانی مدظلہٗ کو معزول کر کے ان کی جگہ ایڈھاک کی بنیاد پر علامہ خالد محمود اور ڈاکٹر رشید احمد جالندھری کو مقرّر کیا۔

ستمبر ۲۰۰۳ء کو پاکستان میں ایک اور اسلامی بینک قائم ہوا اور ۲۰۰۵ء تک درج ذیل اسلامی بینک قائم ہوئے: البرکہ، امارات گلوبل اسلامک بینک، دبئ اسلامک بینک اور بینک اسلامی۔ اب (۲۰۰۹ء) تک ان اسلامی بینکوں کی ۱۷۳ برانچیں ملک میں قائم ہوچکی ہیں، جبکہ ملائشین سینٹرل بینک کے نائب گورنر داتو محمد رضیف عبدالقادر کے مطابق اس وقت دُنیا بھر میں ۷۶ ممالک میں ۳۰۰ کے قریب اسلامی مالیاتی اِدارے کام کر رہے ہیں۔

پاکستانی اسلامی بینکاری تنقید کی زد میں

پاکستان میں موجود مذکورہ اسلامی بینکوں کے محرکِ اعلیٰ حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب ہیں جو تقریباً گزشتہ بیس سال سے اس پر کام کر رہے ہیں اور خاموشی سے یہ کام ہو رہا ہے، لیکن گزشتہ ۲۸ر اگست ۲۰۰۸ء کو اَخبارات میں شائع ہونے والے بعض (۳۱) پاکستانی علماء کے فتویٰ نے اس مسئلے کو زندہ کیا ہے۔

کیونکہ ان علماء نے اس نظام کو یکسر مسترد اور حرام قرار دیا ہے، اس حلت وحرمت سے قطع نظر ایک عام مسلمان کا یہ حق بنتا ہے وہ درج ذیل سوالات کے جوابات معلوم کرے:-

* کیا قیامِ خلافت کے بغیر مکمل اسلامی بینک کا وجود ممکن ہے یا نہیں؟ اگر ہے تو اس کی کوئی مثال یا نظیر، اگر ممکن نہیں ہے تو قیامِ خلافت کی کوششیں کیوں نہیں ہو رہی ہیں؟
* کیا بینکوں میں رقم رکھے بغیر حفاظتِ رقم کی کوئی اور صورت ہے یا نہیں؟ اگر ہے تو وہ کیا ہے، اگر نہیں ہے تو موجودہ نام نہاد اسلامی بینکوں کی اصلاح کی کوشش کیوں نہیں ہو رہی ہے؟ اور جو لوگ اصلاح کی کوشش کر رہے ہیں ان کی حد سے زیادہ تنقید اور ملامت کیوں؟

٭ بعض علماء کا فتویٰ ہے کہ کرنٹ اکاؤنٹ میں رقم رکھنا جائز ہے، اب سوال یہ ہے کہ آپ نے رقم بصورت کرنٹ سودی بینک میں رکھوائی، آگے یہ رقم بینک والے سودی کاروبار میں استعمال کریں گے اور سود حاصل کریں گے، چونکہ آپ نے کرنٹ کا عنوان لگا کر وہ سودی رقم وصول نہیں کی، اس لیے وہ رقم بھی بینک کو مل گئی، یوں آپ ''تعاون علی الاثم'' کے زُمرے میں آ گئے، اس کے بوجود ضرورت کے تحت اس کی اجازت دی جا رہی ہے، جب نظریۂ ضرورت کے تحت یہ سب کچھ جائز ہو گیا تو اس نظریۂ ضرورت کے تحت موجودہ اسلامی بینکوں میں موجود خامیوں کو برداشت کرنے اور رفتہ رفتہ دُور کرنے کی کوشش ہونی چاہیے۔

موجودہ دور میں بینکوں میں رقم رکھنا ضرورت میں شامل ہو گیا ہے، اس لیے اس سے مفر ممکن نہیں، لہٰذا متفق علیہ حرام بینکوں کے مدِمقابل اسلام بینکوں کا قیام ضروری ہے، پھر وہ اسلامی بینک یک دم مکمل اسلامی ہو نہیں سکتا کیونکہ ملک کے کسی بھی شعبے میں صحابہؓ کا اسلام نہیں ہے، اور نہ ہی دُشمنانِ اسلام صحیح اسلام کو اُبھرنے دیتے ہیں، جس کی تازہ مثال طالبان کی حکومت ہے، طالبان نے مکمل اسلامی بینک کی ابتدا کی تھی لیکن ۱۵۸ اسلامی ممالک میں سے کسی بھی اسلام ملک نے اسے قبول نہیں کیا تھا، بلکہ انہیں جاہل، ہٹ دھرم، شریعت سے ناواقف اور بین الاقوامی سیاست سے نابلد قرار دیا تھا، پھر سب نے مل کر اس کلی کو مسل دیا تھا، اب طالبان کے بجائے امریکی حکومت اور امریکی بینک قائم ہیں۔

کرۂ ارض پر متعدّد ممالک ایسے بھی ہیں جہاں اسلامی نام رکھنے اور بولنے پر بھی پابندی ہے، وہاں شرکیہ نام رکھنا اور بولنا ضروری ہے، جیسا کہ برما کا صوبہ ارکان ہے، ایسی نازک صورتِ حال میں نام نہاد اسلامی بینکوں کو کچلنے کے بجائے ان کی قابلِ عمل اصلاح ہی سودمند ہے، ورنہ اسلام کا نام لینا ہی مشکل ہو جائے گا۔ عین ممکن ہے کہ جہاں آج دس فیصد اسلام ہے وہاں آئندہ پچاس فیصد اسلام ہو۔ طالبان سے تو یہ اُمید رکھی جا سکتی ہے کہ وہ صحابہ کا اسلام نافذ کریں لیکن کالے انگریزوں سے یہ توقع مشکل ہے، بالکل اسی طرح

موجودہ نام نہاد اسلامی بینکوں کے ذمہ داروں کا حال ہے۔ یا یوں سمجھئے کہ اگر الیکشن میں دونوں طرف کے افراد فاسق ہیں تو اس صورت میں بھی ووٹ دینا ضروری ہے، البتہ ووٹ چھوٹے فاسق کو دِیا جائے گا، اگر کسی کو بھی فاسق کہہ کر ووٹ نہ دیا تو گناہ ہوگا۔ اسی طرح بینک میں رقم رکھنا لوگوں کے لیے ضروری ہوگیا ہے، چاہے متفق علیہ حرام بینک میں رکھے یا متنازع فیہ بینک میں۔

مولانا عثمانی صاحب پر تنقید کی بارش

موجودہ اسلامی بینکاری کے خلاف ایک فتویٰ بعنوان ''متفقہ فتویٰ'' ۲۹ راگست ۲۰۰۸ء کو شائع ہوا، اور پھر دو تین ماہ کے بعد جامعۃ العلوم الاسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن سے حرمت پر ایک کتاب چھپی، اس کے بعد اس موضوع پر لکھنے کا سلسلہ شروع ہوا جو کسی نہ کسی انداز میں اب بھی جاری ہے، کم ازکم میرے پاس پچاس سے زائد حضرات کے مضامین (علاوہ کتب) محفوظ ہیں، جن کا مجموعہ ایک ضخیم کتاب کی شکل میں نمودار ہوگا۔

مذکورہ متفقہ فتویٰ کا ایک اِجمالی تنقیدی جائزہ بعنوان ''اسلامی بینکاری اور صراطِ مستقیم'' روزنامہ ''اُمت'' کراچی مؤرخہ ۲۲ رفروری ۲۰۰۹ء میں طبع ہوا، جو محبِّ محترم مولانا رعایت اللہ فاروقی صاحب کا ہے۔

اس بندۂ خدا نے جس بہترین، مستند، معتدل اور عمدہ انداز میں متفقہ فتویٰ کا تنقیدی جائزہ پیش کیا ہے، شاید کوئی اور شخص پیش نہ کر سکے، اس تنقیدی جائزے کو پڑھ کر علمائے کرام اور مفتیانِ عظام کو ٹھنڈے دِل ودِماغ سے سوچنا چاہیے کہ آیت ''وَفَوْقَ كُلِّ ذِیْ عِلْمٍ عَلِيْمٌ'' کا مفہوم کیا ہے؟ مشہور مقولہ ''من حفر بئرًا لأخيه فقد وقع فيه'' کا مطلب کیا ہے، مکافاتِ عمل کس مصیبت کا نام ہے اور تاریخ کس طرح بے رحم ہوتی ہے جو ہر شخص کو پردوں سے نکال کر بطور نمونۂ عبرت سامنے کھڑا کر دیتی ہے۔

تقریر کو دوام ہو یا نہ ہو، تحریر ہمیشہ صفحۂ قرطاس پر باقی رہتی ہے جو خونِ شہید کی

طرح کبھی نہ کبھی رنگ لاتی ہے اور انقلاب برپا کردیتی ہے، جن دوستوں اور بزرگوں نے دانستہ و نادانستہ مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب کے خلاف کنایۃً، اشارۃً، طنزیۃً اور صراحۃً سخت سے سخت ترین الفاظ، گالیاں، نازیبا و نامناسب کلمات وعبارات رقم فرمادیئے ہیں، اگران کو میں نقل کروں تو بھی ایک کتاب بن جائے گی۔

چن دن قبل میں ایک دوست مولانا مفتی .... صاحب کے پاس گیا تھا، انہوں نے مجھے چند علماء کے خطوط دِکھائے جن کو پڑھ کر مجھے احساس ہوا کہ تکفیر کے علاوہ بقیہ سارے گندے الفاظ مولانا عثمانی صاحب کے خلاف استعمال ہو چکے ہیں، اب صرف عثمانی صاحب کو کافر قرار دینا باقی رہ گیا ہے، اگر یہی رفتار رہی تو شاید وہ مرحلہ بھی آجائے گا جس طرح وقت کے علماء نے شیخ اکبر محی الدین بن عربی، شیخ محمد بن عبدالوہاب نجدی اور منصور حلاج کو کافر قرار دِیا تھا، لیکن زمانے اور تاریخ نے ثابت کردیا کہ اللہ تعالیٰ نے جو بلند وبالا مقام ومرتبہ مذکورہ اولیائے کرام کو عطا کیا ہے اس پر رشک ہی کیا جاسکتا ہے، اور کافر قرار دینے والوں کا حشر بھی تاریخ میں محفوظ ہے۔

ذرا ماضی قریب کی طرف لوٹیں اور جائزہ لیں کہ جن لوگوں نے حکیم الامت مجدد الملّت حضرت مولانا اشرف علی تھانویؒ کو انگریز کا ایجنڈا قرار دِیا، اور شیخ العرب والعجم حضرت مولانا سیّد حسین احمد مدنیؒ کو جسمانی ورُوحانی اذیتیں دیں ان کا انجام کیا ہے؟

کاش! وہ خطوط اگر مجھے مل جاتے یا میں حکمت ومصلحت کا شکار نہ ہوتا تو میں مرسلین کے نام تاریخ میں محفوظ کردیتا اور یہ لکھ دیتا کہ آنجناب نے جن اِلزامات کے تحت یہ سب کچھ لکھ ڈالا بعینہٖ وہی اِلزامات آنجناب کی تحریر وتقریر میں بھی موجود ہیں اور ثبوت ساتھ ہیں، پھر لوگوں کو آیت "مَا یَلْفِظُ مِنْ قَوْلٍ اِلَّا لَدَیْهِ رَقِیْبٌ عَتِیْدٌ" اور آیت "وَفَوْقَ کُلِّ ذِیْ عِلْمٍ عَلِیْمٌ" کا مفہوم بہترین انداز میں سمجھ میں آجاتا۔

دیکھا جو تیر کھا کے کمین گاہ کی طرف
اپنے ہی دوستوں سے ملاقات ہوگئی

اس کے بعد مذکورہ عالمِ دِین نے مجھے ملک و بیرونِ ملک کے بیسوں سے زائد قابلِ تقلید دیوبندی شخصیات و مشائخ کے خطوط اور درجنوں سے زائد مستند دارالافتاء کے فتاویٰ دِکھائے جو حال ہی میں انہیں موصول ہوئے اور وہ مولانا مفتی تقی عثمانی صاحب اور ان کے رائج کردہ نظامِ بینک کی حمایت میں ہیں۔ اگر صرف ان حمایتی علماء و مفتیانِ کرام کے نام لکھے جائیں تو ۳۱ کا عدد اَفسانے میں تبدیل ہوجائے گا، پھر ان حمایتی مفتیان میں بعض تو وہ ہیں جن پر اُنگلی بھی نہیں اُٹھ سکتی۔

مجھے مذکورہ عالمِ دِین نے بتایا کہ مخالف مضامین و خطوط کو پڑھ کر مولانا عثمانی صاحب حرم پاک گئے اور رو کر دُعا کرنے کے بعد اِستخارہ کیا، اس کے بعد اِطمینانِ قلب ہوا اور مذکورہ اِلزامات، اِعتراضات اور شبہات کے جوابات لکھنے پر اپنے آپ کو آمادہ پایا۔ شاید یہ جواب قلیل مدّت میں طبع ہوکر آجائے، واللہ اعلم بحقیقة الحال و لا یخفٰی علیه ذرة مثقال۔

تندیٔ بادِ مخالف سے نہ گھبرا اے عقاب!
یہ تو چلتی ہے تجھے اُونچا اُڑانے کے لیے

قارئین کرام! آپ کو معلوم ہے کہ مولانا عثمانی صاحب عرصۂ دراز تک وفاقی شرعی عدالت کے قاضی اور جج بن کر سود کی حرمت پر فیصلے دیتے رہے اور مقالات لکھتے رہے، بلکہ سود کے متبادل شرعی نظام نافذ کرنے کے لیے حکومت کو بھی الٹی میٹم دیتے رہے، اس دوران مشرف حکومت نے عثمانی صاحب پر دباؤ ڈالا، پیشکش کی اور ہر حربہ اِستعمال کیا تاکہ عثمانی صاحب حکومت کے خلاف سودی فیصلے کو واپس لے لیں، لیکن عثمانی صاحب نے پیشکش، دباؤ اور ہر حربے کو ٹھکرا کر مستعفی ہونے کو ترجیح دی تاہم فیصلہ واپس نہیں لیا۔ آج آپ نے اسی شخص پر یہ اِلزام لگادیا کہ یہ سود کو حلال قرار دے رہے ہیں جبکہ ان کی تحریر و تقریر میں اس قسم کا کوئی جملہ نہیں ہے، پھر آپ نے سود کی حرمت پر مشتمل آیتوں اور روایتوں کو موٹے موٹے انداز میں لکھ کر ان پر فٹ اور چسپاں کردیا، جس سے یہ تأثر اُبھرا کہ عثمانی

صاحب اللہ اور اس کے رسول سے جنگ کر رہے ہیں اس لیے وہ مبتدع، مفتری اور دریدہ دہن ہیں بلکہ سلبِ ایمان کا خطرہ بھی ہے۔

پھر آپ نے لکھا کہ امر بالمعروف اور نہی عن المنکر اور حدیث "من رای منکم منکرًا الخ" پرعمل آپ کے فرائض میں داخل ہے، اس لیے مسلسل مخالفت میں مضامین لکھنا اور خطوط شائع کرنا آپ کے لیے ضروری ہوگیا، جبکہ ملک میں جاوید غامدی اور خالد مسعود سمیت ایسے بے شمار افراد آج بھی زندہ ہیں جو علانیہ طور پر مطلق تصویر وسود کی حلت پر کتابیں لکھنے کے علاوہ بھی بہت کچھ مسخ کر چکے ہیں، لیکن آپ نے ان کے خلاف مذکورہ فریضہ کبھی ادا نہیں فرمایا، فما هو جوابکم، کیا وہ حرام کو حلال قرار دینا نہیں تھا؟

میں تو سمجھتا ہوں کہ اس موضوع پر دارالعلوم دیوبند کی طرف سے جو فتویٰ شائع ہوا، وہ سنجیدہ اور متعدل ہے، فتویٰ یہ ہے:-

"حضرت مولانا مفتی محمد تقی صاحب عثمانی مدظلہ العالی کا قائم کردہ جاری شدہ اسلامک بینکنگ ماڈل کے اُصول وضوابط اور عملی طریقِ کار وغیرہ ہمارے سامنے نہیں، اس لیے کوئی حتمی رائے لکھنا بھی مشکل ہے، تاہم حضرت مفتی صاحب موصوف مدظلہ جبکہ فقہ و فتاویٰ پر عمیق نظر رکھتے ہیں اور اسلامی طریق پر بینکاری نظام کو چلانے کی صلاحیت رکھتے ہیں، سود اور دیگر غیر شرعی معاملات سے نظام کے تحفظ کی اِستعداد رکھتے ہیں تو ایسی صورت میں مذکور فی السوال ماڈل شرعاً دُرست وصحیح ہونا ہی راجح ہے۔ اگر کسی جزوی معاملے میں مقامی علمائے کرام، اصحابِ فتویٰ حضرات کو اختلاف ہو تو تنہائی (عوام میں تشہیر کیے بغیر) میں بیٹھ کر اہلِ علم حضرات حکمت کے ساتھ اِصلاحی قدم اُٹھائیں تو اس میں کچھ مضائقہ نہیں۔

(فتویٰ: ۱۹۰-۲۴۶/ھ) از: (مولانا مفتی) محمود حسن بلند شہری غفرلہ ۱۴۳۰/۱/۲۸۔ الجواب صحیح: (مولانا مفتی) حبیب الرحمٰن، (مولانا مفتی) زین الاسلام، (مولانا مفتی) وقار علی، (مولانا مفتی) خورشید حسن۔ مفتیانِ دارالافتاء دارالعلوم دیوبند۔ ۲ ربیع الاوّل ۱۴۳۰ھ۔

کیا متبادل بتانا ضروری نہیں؟

ایک اعتراض یہ کیا جاتا ہے کہ مفتیانِ کرام اور مقتدائے عظام کا کام صرف جائز وناجائز کا حکم بتانا ہے، متبادل بتانا کوئی ضروری نہیں ہے۔ اگر متبادل بتانا فرضِ عین نہ بھی ہو تو فرضِ کفایہ تو ضرور ہوگا، کیونکہ علماء انبیاء کے وارثین ہیں، انبیاء کے فرائض میں یہ بات بھی داخل ہے کہ وہ خیر وشر دونوں راستے اُمت کو بتائیں تاکہ اُمت شر سے بچ کر خیر کا راستہ اختیار کرے، صرف شر سے روکنا اور خیر کا راستہ نہ بتانا کافی نہیں ہے، آیت "وَهَدَيْنٰهُ النَّجْدَيْنِ" کے تحت علامہ شبیر احمد عثمانیؒ لکھتے ہیں کہ ہم نے خیر اور شر دونوں کی راہیں بتلادیں کہ بُرے راستے سے بچے اور اچھے راستے پر چلے، اور یہ بتلانا اِجمالی طور پر عقل و فطرت سے ہوا، اور تفصیلی طور پر اَنبیاء ورُسل کی زبان سے۔ مزید تفصیل کے لیے رُوح المعانی اور ابنِ کثیر ملاحظہ کرلیجئے۔ یا یوں سمجھئے کہ جب آپ نے زِنا کو حرام کہہ دیا تو اس کے متبادل نکاح کا راستہ بھی بتانا ہوگا تاکہ وہ زِنا سے بچ کر نکاح کا راستہ اِختیار کرلے اور اس طرح متبادل بتانا فرضِ کفایہ ہے۔ اس پر مزید دلائل پیش کرنے، مثالیں اور نظائر کے ڈھیر لگانے کی ضرورت نہیں ہے۔ یہی تو وجہ ہے کہ قرآن وحدیث میں جہاں بھی "امر بالمعروف" کا ذِکر ہے اسی کے ساتھ اکثر و بیشتر جگہوں میں "نہی عن المنکر" کا بھی ذِکر ہے۔ آیت "وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا" میں غور کریں کہ اللہ تعالیٰ نے رِبا کے متبادل بیع کو ذِکر کیا اور اس کی تفصیل انبیاءؑ نے اور انبیاءؑ کے توسط سے علماء نے بتائی اور یہ علماء کے فرائض میں داخل ہے جو کہ فرض علی الکفایہ ہے۔

اگر ائمہ متبادل نہیں بتائیں گے تو پھر اُمت کیا کرے گی؟ اور متبادل بتانے والے کون ہوں گے؟ اس کا واضح مطلب یہ ہوگا کہ اسلام مکمل ضابطۂ حیات نہیں ہے اور اس میں سب اُمور کا حل موجود نہیں ہے (معاذ اللہ) یا ائمہ میں نقص ہے۔

ڈاکٹر اور طبیب کے فرائض میں یہ بات بھی داخل ہے کہ وہ پرہیزی اشیاء کے

ساتھ وہ چیزیں بھی بتائیں جن کو مریض اِستعمال کرسکتا ہو، اس لیے شریعت نے جہاں رِبا سے منع کیا ہے وہیں بطورِ تبادل بیع کی اِجازت بھی دی ہے، بہر حال یہ ایک الگ بحث ہے۔

خلاف اور اِختلاف

خلاف، اِختلاف اور حدود تنقید پر تو مستقل کتابیں موجود ہیں، خصوصاً حضرت مولانا محمد عاشق الٰہی بلند شہریؒ کی کتاب ''الاعتدال فی مراتب الرجال'' مولانا محمد یوسف لدھیانویؒ کی ''اِختلافِ اُمت اور صراطِ مستقیم'' تو نہایت ہی سبق آموز اور مستند کتابیں ہیں، جبکہ مشاجراتِ صحابہ کے واقعات تو ہمارے لیے مشعلِ راہ ہیں۔ اِختلاف کا معنی دلائل کی بنیاد پر حق کی تلاش میں اپنا موقف اختیار کرنا اور یہ سراپا رحمت ہے، اس لیے مقولہ مشہور ہے ''اختلاف العلماء رحمةٌ'' یعنی علماء کا اِختلاف باعثِ رحمت ہے، اس کی بہت سی مثالیں کتبِ حدیث و تاریخ میں ہیں۔

خلاف بمعنی ہٹ دھرمی اور ضدی، یہ رحمت نہیں ہے، بلکہ زحمت ہے، اسی کی طرف فقیہ الامت عبداللہ بن مسعودؓ نے ان الفاظ سے اِشارہ کیا ہے ''الخلاف شرٌّ'' یعنی خلاف تو شر ہے۔ تاریخ اُٹھا کر دیکھیں کہ فتنۂ تاتار سے قبل علمائے کرام کس چیز پر مناظرہ کر رہے تھے اور ایک دُوسرے کو کوّے کی حلت و حرمت پر کفر کا فتویٰ دے رہے تھے جو کہ از قبیل خلاف تھا، پھر بغداد پر کیا قیامت بپا ہوئی؟ خدا نہ کرے کہیں ہمارا بھی یہ حال نہ ہو، کیونکہ کوئی اِنکار کرے یا اِقرار اَب یہ مسئلہ بڑوں کے ہاتھ سے نکل کر ہر فریق کے حمایتیوں میں آ گیا ہے۔ یہ الگ بات ہے کہ موافقین نے اب تک اپنے کسی بھی فتویٰ کے لیے متفقہ فتویٰ، معتمد علیہ فتویٰ، جمہور کا فتویٰ، اُمت کا اِتفاقیہ فتویٰ جیسے الفاظ اِستعمال نہیں کیے، جبکہ میں خود بھی شواہد کے ساتھ ۱۳۱ سے زائد ان مفتیانِ کرام کا تعارف پیش کرسکتا ہوں جو موافقین میں شامل ہیں۔ پھر طرفین کے مبلغ علم اور منتہائے علم کا موازنہ بھی باآسانی کیا جاسکتا ہے۔

اند کے باتو گفتم غم دل ترسیدہ
کہ دل آزردہ شوی ورنہ سخن بسیار است

کہتا ہوں وہی بات سمجھتا ہوں جسے حق
نے ابلہ مسجد ہوں، نہ تہذیب کا فرزند
اپنے بھی خفا مجھ سے ہیں، بیگانے بھی ناخوش
میں زہرِ ہلاہل کو کبھی کہہ نہ سکا قند

اللہ تعالیٰ مجھے حق کہنے، حق لکھنے، حق بولنے اور صراطِ مستقیم پر چلنے کی توفیق دے اور محسود الاقران کے مرضِ لاعلاج سے حفاظت فرمائے۔

***

تحریر: صغیر مکی

مروّجہ اسلامی بینکاری کا مفصل فتویٰ
ایک معروضی جائزہ

غیر سودی بینکاری کے علمی موضوع پر صحافیانہ انداز سے لکھی جانے والی چار سو کے قریب صفحات پر مشتمل یہ کتاب رُفقائے دارالافتاء جامعۃ العلوم الاسلامیہ بنوری ٹاؤن کی طرف سے لکھی گئی ہے۔ اس کتاب میں اگر کچھ شرعی دلائل ہوں تو ان کا جواب تو عالم اور علماء ہی دے سکتے ہیں، لیکن ایک عام قاری جسے دِین سے کچھ لگاؤ ہو اور کچھ اُردو ادب سے بھی، وہ اس کتاب میں بیان کردہ اُصول، عمومی کلیات، طنز و اِستہزا کے مزاحیانہ کلمات، بین السطور تعریضات، واقعاتی حقائق کو مسخ کرنے والی عبارات، اور ایک مدرسے کے نوجوان علماء کی طرف سے دُوسرے دِینی مدرسے کی بزرگ شخصیت اور اس شخصیت کے قریبی اکابر کے بارے میں کھٹے میٹھے، چٹ پٹے کلمات کو کس انداز سے دیکھتا ہے، ان کا اِظہار بھی ضروری ہوگیا ہے جو اس مضمون کی شکل میں آپ کے سامنے ہے۔ اس مضمون میں کتاب کی جو عبارات بقید صفحات نقل کی گئی ہیں وہ اصل کتاب میں ملاحظہ کی جاسکتی ہیں (ایڈیشن ذوالقعدہ ۱۴۲۹ھ)۔

لیکن اس مفصل فتویٰ کی اصل عبارات پڑھنے سے پہلے ایک نظریہ بھی دیکھ لیں۔

۱- علمائے دیوبند رحمہم اللہ تعالیٰ کے قائم کردہ دِینی مدارس کی تاریخ میں شاید یہ پہلی کتاب ہے جو ایک بڑے شہر کے وسط میں واقع ایک مدرسہ ''جامعۃ العلوم الاسلامیہ'' کے دارالافتاء کے رُفقاء نے اسی شہر کے ایک کونے میں واقع مدرسہ ''جامعہ دارالعلوم کراچی''

کے دارالافتاء اور اس کے نگرانِ اعلیٰ حضرت مفتی صاحب مدظلہم کے خلاف لکھی ہے۔ یہ دونوں مدرسے دیوبندی مکتبِ فکر کے نامور مدرسے ہیں، بلکہ یہ کہنا غلط نہ ہوگا کہ کراچی شہر کے دو بڑے مدرسوں میں سے ایک مدرسے نے دُوسرے کے خلاف اور اس کی ایک بزرگ شخصیت کو نشانہ بنا کر یہ کتاب تحریر کی ہے، اور یہ وہ عظیم شخصیت ہے جسے سابقہ دور کے عظیم فقہاء و محدثین کی طویل صحبت و رفاقت ہی نہیں بلکہ ان کی شفقت اور ان کا اعتماد حاصل رہا ہے۔

۲- یہ بھی معلوم ہوا ہے کہ جب تک کتاب طبع ہو کر منظرِ عام پر نہ آ گئی اس کے مسوّدے کی کاپی بھی دُوسرے مدرسے (جامعہ دارالعلوم کراچی) کو فراہم نہیں کی گئی تا کہ اسے دھماکے کی شکل میں لایا جا سکے، البتہ ہوا یہ کہ دھماکا جہاں سے کیا گیا وہیں گرد و غبار اُٹھا اور غیر سودی اِدارے اور دیگر بہت سے مدارس بحمداللہ اس کے گرد و غبار سے بھی محفوظ رہے۔

۳- یہ بھی پتہ چلا ہے واللہ اعلم کہ اجمالی فتویٰ کی اخباری اشاعت کے بعد حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم بنفسِ نفیس خود چل کر دارالافتاء بنوری ٹاؤن ان جدید مفتیانِ کرام کے پاس تشریف لے گئے تھے اور فرمایا کہ آپ نے ہمیں مشورے میں شریک نہیں کیا کیونکہ ہم اب اس کے اہل نہیں رہے، لیکن جس مفصل تحریر کا آپ نے اعلان کیا ہوا ہے اس کی ایک کاپی اگر دے دیں تو میں بھی اسے دیکھ لوں، لیکن انہیں کاپی نہیں دی گئی بلکہ یہ فرما دیا گیا کہ ابھی وہ زیرِ طبع ہے جب طبع ہوگی آپ تک پہنچ جائے گی۔

۴- اگر دارالافتاء بنوری ٹاؤن کے ان جدید مفتیانِ کرام نے حضرت مولانا مفتی ولی حسن صاحب رحمۃ اللہ علیہ اور حضرت مولانا سیّد یوسف بنوری صاحب رحمۃ اللہ علیہ کی صحبت و معیت کا طویل شرف نہیں اُٹھایا اور انہیں ان اکابر کے طریق کا علم نہیں تو اس میں کوئی حیرانی کی بات نہیں، لیکن جس شخص کو ان دونوں مدرسوں کے سابقہ قریبی محبت و مشاورت کے تعلقات کی تاریخ کا کچھ علم ہو تو اس کے لیے یہ سب کچھ بہت حیرانی کی بات ہے۔

جامعہ بنوری ٹاؤن کے سابق رئیس دارالافتاء حضرت مولانا مفتی ولی حسن ٹونکی

رحمۃ اللہ علیہ، مفتی اعظم پاکستان مولانا مفتی محمد شفیع صاحب قدس سرہ کا بہت زیادہ احترام کرتے تھے، پہلے جامعہ دارالعلوم کراچی میں تدریس کرتے رہے پھر جب جامعہ بنوری ٹاؤن تشریف لے گئے تو بھی مجلسِ تحقیق مسائلِ حاضرہ میں شرکت کے لیے جامعہ دارالعلوم کراچی تشریف لے جاتے تھے اور اپنے عزیز ترین شاگردوں شیخ الاسلام حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم اور اب کے مفتی اعظم پاکستان حضرت مولانا مفتی محمد رفیع عثمانی صاحب مدظلہم کے ساتھ مسائل جدیدہ کی تحقیق میں تعاون فرماتے تھے، وہ اپنے ان دونوں جلیل القدر شاگردوں کے ساتھ صرف تعاون نہیں شفقت و اعتماد کا خاص اہتمام کرتے تھے بلکہ بہت بے تکلفی کے ساتھ محبت و دوستی کی حد تک شفقت فرماتے تھے۔

جامعۃ العلوم الاسلامیہ بنوری ٹاؤن کے بانی اور رئیس حضرت علامہ مولانا سیّد محمد یوسف بنوری رحمۃ اللہ علیہ، حضرت مفتی محمد شفیع صاحب قدس سرہ کی خدمت میں کس طرح تشریف لے جاتے، کس طرح مجلسِ تحقیق مسائلِ حاضرہ میں شریک ہوتے، اس کا تو ان نئے مفتیانِ کرام نے مشاہدہ نہیں کیا ہوگا، لیکن اتنی بات کی تصدیق تو وہ کسی بھی واقفِ حال سے کر سکتے ہیں کہ جب قادیانیوں کے خلاف اسلامی جمہوریہ پاکستان کی قومی اسمبلی میں مقدمہ چلا تو اس میں شرعی دلائل جمع کرنے اور مسلمانوں کی طرف سے قادیانیوں کے خلاف شرعی موقف جمع کرنے کے لیے حضرت بنوری رحمۃ اللہ علیہ نے حضرت مولانا محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم ہی کو بلایا تھا اور انہی کی تحریر پر اعتماد کیا گیا، پھر جب اسلامی نظریاتی کونسل میں حضرت علامہ مولانا سیّد محمد یوسف بنوری رحمۃ اللہ علیہ اور حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم کو رُکن نامزد کیا گیا تو حضرت بنوری رحمۃ اللہ علیہ کس طرح ان پر اعتماد کرتے اور ان کی تحریرات کی تصدیق فرماتے تھے۔

افسوس! کہ بنوری ٹاؤن کے دارالافتاء کا وہ نشیمن اب جن نوجوان علماء کے تصرف میں ہے انہیں پرانی کسی بات کا علم نہیں ہے یا پھر غیظ وغضب میں تجاہلِ عارفانہ ہے اور اپنے اس نشیمن سے وہ ان معتمد علیہ بزرگوں پر سنگ باری کر رہے ہیں جن سے خود اس نشیمن کے

اکابر دلی محبت رکھتے تھے۔

۵- رُفقائے دارالافتاء کی ایک کتاب میں کہیں تو یہ فرمایا گیا ہے کہ اسلامی بینکاری اسلامی شراب نوشی کی طرح ممکن ہی نہیں ہے، کہیں یہ فرمایا گیا ہے کہ ممکن تو ہے لیکن صرف اُسی وقت جبکہ صرف شرکت ومضاربت اور قرضِ حسن کا معاملہ ہو۔ مرابحہ، اِجارہ اور دُوسرے مالی معاملات نہ ہوں، کبھی یہ فرمایا گیا کہ حضرت مولانا مدظلہم کو دو طبقوں نے دھوکا دیا ہے۔ پھر آگے چل کر یہ فرما دیا گیا کہ خود حضرت مولانا مدظلہم نے جن اُصولوں پر اِسلامی بینکاری تجویز کی وہ اُصول دُرست نہیں ہیں۔ پھر یہ ثابت کرنے کی کوشش کی گئی کہ یہ فکر منحرف گمراہ فرقوں کی ہے جسے اِختیار کیا گیا ہے، آخر میں تان اس پر توڑی ہے کہ یہ طرز اور صنیع خالصۃً علمائے یہود کا ہے!!

آیئے اب ہم اس کتاب کی اصل چیدہ چیدہ عبارتیں پڑھیں اور پھر دیکھیں کہ ان رُفقاء نے حسنِ ادب کے پردے میں بے ادبی، آداب و القاب کے پردے میں طنز و اِستہزا، اور بین السطور تعریضات کے ذریعے اکابر علماء کے خاکے اُڑانے کا جو طریقہ اِختیار کیا ہے وہ کیا ہے اور علمی تحریر کے نام پر کیا کچھ کہا ہے۔

قیاس کن زگلستانِ من بہارمرا

ا......ص:۱۵ پراس کتاب کے اہم ترین پیش لفظ میں ارشاد ہے:-

''اسلام اور بینکاری اپنی بنیادی خصوصیات اور اَہداف کی وجہ سے دو متضاد حقیقتیں ہیں، اس لیے اس معنی میں نہ تو بینکاری کا اِسلامی تصوّر قابلِ قبول ہے اور نہ اِسلام اور بینکنگ کو جمع کرنا ممکن ہے۔''

اس اُصولی عبارت کی روشنی میں تو ''اسلامی بینکاری'' ممکن ہی نہیں ہے، اور ''اسلامی بینکاری'' کے لیے کوئی بھی کوشش ایسی ہوگی جیسے ''اسلامی شراب نوشی'' کی کوشش۔ چنانچہ آگے ص:۱۶ پر اس اُصول کی وضاحت کرتے ہوئے یہی مثال دی گئی ہے۔ لہٰذا اُمت

مسلمہ، تمام علماء کو ''اسلامی بینکاری'' کی ہر کوشش سے توبہ کر لینی چاہیے۔

۲......ص:۳۴ پر مقدمے میں فرمایا گیا:-

''اگر غور فرمایا جائے تو بینکاری کا اسلامی تصوّر شرکت و مضاربت کے منصوص و منقول اَحکام میں منحصر ہے، اگر کسی مصلحت و حکمت یا علت کو بنیاد بناتے ہوئے اسلامی سرمایہ کاری کسی اور بنیاد پر بینکنگ کے لیے چل نکلے تو یقیناً اس میں مذکورہ خرابی لازم آئے گی۔''

شرعی طور پر جائز مالی معاملات کو شرکت و مضاربت کے منصوص اور منقول اَحکام میں منحصر کرنا متکلم فیہ ہے۔ اگر عام مسلمان تاجر ہو یا سرمایہ دار، غریب ہو یا اَمیر، بینکار ہو یا فیکٹری کا کارکن، اجارہ، اِستصناع، بیع مرابحہ، بیع مساومہ اور دُوسرے جائز مالی معاملات کرے تو اسے شرعاً کیسے ممنوع قرار دیا جا سکتا ہے؟

۳......ص۳۴:-

''ہماری معلومات کے مطابق مروّجہ اسلامی بینکوں میں اِجارہ اور مرابحہ وغیرہ کے نام سے سرمایہ کاری کے جو طریقے سودی بینکوں کے طرز پر اِختیار کیے گئے ہیں وہ نہ صرف یہ کہ شرکت و مضاربت کی شرعی بنیادوں پر بینکنگ کی راہ میں رُکاوٹ ہیں، بلکہ سودی نظام کے ساتھ مشابہت اور سودی حیلے کا کام دینے کی وجہ سے اسلامی سرمایہ کاری نظام کی ناقص اور مسخ شدہ تصویر بھی پیش کر رہے ہیں، اس لیے ان مسخ شدہ صورتوں کو مروّجہ اسلامی بینکاری سے جدا کیے بغیر اتفاقِ رائے مشکل ہے۔''

اب تک تو ہم طالب علم اپنے مخدوم اساتذہ سے یہی سنتے چلے آرہے تھے کہ ربا حرام ہے، اور شبہۃ الربا بھی، لیکن محض مشابہت حرام نہیں، اس عبارت نے تو مشابہت کو بھی حرام قرار دے دیا ہے۔

۴......ص ۳۶:-

''اس لیے میں سمجھتا ہوں کہ تمام علمائے کرام کی ذمہ داری بنتی ہے کہ وہ اپنے اپنے حلقوں میں اس بات پر خوب زور دیں کہ علماء کے درمیان اِختلاف محض علمی نوعیت کا ہے، ذاتیات کا نہیں ہے۔''

آپ کی بات تو بجا ہے لیکن سوال یہ ہے کہ علمی اِختلاف تو مجتہد فیہ مسائل میں ہوتا ہے جبکہ آپ نے اسے حق و باطل کا اِختلاف قرار دیا ہوا ہے، اور ''ذاتیات کا نہیں'' اگر بجا ہے تو پوری کتاب کا نشانہ صرف ایک شخصیت کو کیوں بنایا گیا ہے؟

۵......ص ۴۲:-

''جہاں تک صحیح اسلامی بنیادوں پر اِسلامی بینکاری کے قیام کے لیے نیک جذبات اور کوششوں کا تعلق ہے، ان کے محمود و مطلوب اور قابلِ ستائش ہونے میں ذرّہ بھر شبہ نہیں کیا جاسکتا۔''

اگر اِسلامی بینکاری اسلامی شراب نوشی کی طرح ہے جیسا کہ ص:۱۵ میں اُصولی طور پر صاف فرمایا گیا ہے تو وہ محمود و مطلوب اور قابلِ ستائش کیسے ہوگی؟ ایک ہی فتویٰ کی کتاب میں اتنا بڑا تعارض!

۶......ص ۴۴:-

''مروّجہ اسلامی بینکوں کے غالب عنصر کی رعایت کرتے ہوئے مروّجہ اسلامی بینکوں، کو ''اسلامی بینک'' کی بجائے ''حیلہ بینک'' کہنا انصاف اور دیانت کا تقاضا ہوگا۔''

حیلہ بینک کی اِصطلاح تو جناب نے اِیجاد فرمائی ہے، لیکن علماء اور فقہاء غالبًا اسے مخلَص کہتے ہیں یعنی حرام سے بچنے کا ایک راستہ۔

۷......ص ۴۹:-

''اور کیا ہی ستم ظریفی ہوگی کہ مولانا مدظلہم کو اس نظام کا ذمہ دار ٹھہراتے ہوئے بدکلامی، بدزبانی اور دریدہ دہنی کی نوبت بھی آجائے۔''

لیکن جناب نے طنز، اِستہزا اور بین السطور تعریضات کا جو ادبی طریقہ اِختیار کر کے مولانا مدظلہم کو اپنی تحریرات کا نشانہ بنایا ہے کیا وہ ستم ظریفی میں نہیں آتا؟

تمہاری زلف میں آئی تو حسن کہلائی

۸.....ص ۵۳:-

''ہم اپنی تحقیق اور جستجو کے بعد یہ عرض کرتے ہیں کہ مروّجہ اسلامی بینکاری کے حوالے سے علمائے کرام کا اِختلاف صرف راجح مرجوح کا اِختلاف نہیں ہے جس میں چشم پوشی سے کام لیا جاسکے، بلکہ یہ اختلاف حلال اور حرام کا اِختلاف ہے۔ دُوسری طرف مروّجہ اسلامی بینکوں کو جائز کہنے والے حضرات بھی اس حقیقت کا اعتراف اور اظہار بھی کرتے ہیں کہ مروّجہ اسلامی بینک مکمل حلال اور خالص اسلامی ہرگز نہیں بلکہ کچھ حلال اور کچھ حرام ہے، ان کے بقول اسلامی بینکوں میں سودی اور غیرسودی معاملات کی شرح روایتی بینکوں کی بنسبت کم ہے اس لیے یہ ''اَہوَن سود'' ہونے کی بنا پر اسلامی بینک ہے، اور اس کے ساتھ معاملات کرنا شرعاً جائز ہے، وغیرہ وغیرہ۔''

اسلامی بینکوں کو جائز کہنے والوں کی طرف جس حقیقت کے اِعتراف و اِظہار کی نسبت کی گئی ہے کیا اس کی دلیل میں آپ ان کی کوئی تحریر دِکھا سکتے ہیں؟ اگر آپ کے پاس اس کے ثبوت کے لیے نہ کوئی تحریر ہو، نہ بینہ شرعیہ تو کیا یہ کذبِ صریح اور کسی عالم پر بہتانِ محض نہیں ہے؟ اور عالم پر بہتان لگانے والے کا شرعی حکم کیا ہے؟

۹......ص ۵۶:-

''بخدا ہمارے پیشِ نظر نہ کسی کے خلاف سازش ہے نہ کوئی محاذ آرائی ہے اور نہ ہی کسی باعزّت انسان کی توہین وتنقیص ہے، ہمارا مقصد صرف اور صرف اظہارِ حق ہے اور بس!''

محاذ آرائی تو سب کے علم میں آچکی ہے، اور کتاب میں جس باعزّت عالمِ دِین کی صحافیانہ انداز سے اور ادبی مٹھاس لگا کر توہین وتنقیص کی گئی ہے، وہ بھی پڑھنے والا بآسانی سمجھ سکتا ہے، خواہ وہ عالم ہو یا غیر عالم، صرف اُردودان ہونا کافی ہے۔

۱۰......ص ۶۱:-

''اسلامی بینک کی پہلی خصوصیت بلکہ علامت اور پہچان یہ ہے کہ وہ شرکت ومضاربت کے شرعی اُصولوں پر سرمایہ کاری کرے اور مالی استحکام ہو تو قرضِ حسن کے ذریعے لوگوں کے ساتھ معاملات کرے، اس کے علاوہ کوئی اور تمویلی طریقہ Mode of Financing اسلامی بینک کی مستقل بنیادوں میں شریعت کی رُو سے قابلِ قبول نہیں ہے۔''

فتویٰ کی اس عبارت کے مطابق تمام تاجروں، سرمایہ کاروں اور سرمایہ داروں پر لازم ہوگیا ہے کہ وہ اپنی وسیع تجارت صرف شرکت اور مضاربت کے شرعی اُصولوں پر کریں یا لوگوں کو قرضِ حسن دیں، اس کے علاوہ کوئی مستقل طریقہ شریعت کی رُو سے قابلِ قبول نہیں ہے۔

۱۱......ص ۶۵:-

''دُوسرے یہ کہ وہ اسلام کے نام پر جھوٹ، فریب اور دھوکا جیسے کئی زخم پہلے سے کھائے بیٹھے تھے، بالخصوص ان علمائے کرام کے آنسو ابھی تک خشک نہیں ہوئے تھے جن کی ہمدردیاں اور عوامی اثر

رُسوخ حاصل کرنے کے لیے پاکستان کا مطلب کیا ''لا اِلٰہ اِلاَّ اللہ'' جیسے نعروں سے علمائے کرام اور عوام کے ساتھ دھوکوں پر دھوکے کیے گئے تھے۔''

فاضل مؤلف کو چونکہ پاکستان کا وجود ابھی تک گوارا نہیں ہے اور نہ یہاں کوئی اسلامی کوشش اچھی نظر آتی ہے، اس لیے انہوں نے اس فتویٰ میں بھی اپنی اندرونی ذہنیت کی عکاسی کر دی ہے۔

۱۲......ص ۷۴، ۷۵:-

''یہاں پر صرف یہ عرض کرنا مقصود ہے کہ پاکستان میں مروّجہ اسلامی بینکاری کے موجد حضرت مولانا مدظلہم ہیں۔ اس سلسلے میں ملکی سطح پر اربابِ فقہ وفتاویٰ اور اہلِ علم کی با قاعدہ متفقہ مشاورت تو نہیں ہوسکی تھی، البتہ مولانا کی شخصیت اور آپ کی امانت ودیانت پر اِعتماد کرتے ہوئے عوام الناس مروّجہ اسلامی بینکاری کی طرف راغب ہوئے اور اس نظام کا حصہ بننا شروع ہوگئے۔''

سارا نزلہ ایک شخصیت پر، وہی موجد، وہی ملزم، وہی مجرم، اور باقی سب پاکباز!

۱۳......ص ۷۹، ۸۰:-

''ان حیلوں کے ذریعے حاصل ہونے والا مرابحہ کا ''رِبح'' اور اِجارہ کی اُجرت ۱۹۸۱ء کی ''بلاسود بینکاری'' کے ''مارک اَپ'' سے سرِمومختلف نہیں ہے، جس طرح وہ ''مارک اَپ'' شرعی اعتبار سے خالص سود اور سرمایہ کاری کے اسلامی نظام پر بدنما داغ تھا، بعینہٖ اسی طرح، بلکہ اس سے بڑھ کر مروّجہ مرابحہ کا رِبح اور اِجارہ کی اُجرت بھی سود ہے اور روایتی بینکاری میں اسلامی پیوندکاری گھناؤنے جرم کے مترادف ہے۔''

﴿نئی تحقیق﴾

مرابحہ میں نفع اور اجارہ میں ملنے والی اُجرت بھی سود ہے، اور روایتی بینکوں میں اسلامی پیوندکاری کے گھناؤنے جرم کا مرتکب کون ہے؟ یہاں یہ واضح نہیں فرمایا کیونکہ صحافیانہ ادب میں بین السطور بھی مجرم کا تعین ہوجاتا ہے۔

۱۴......ص ۸۳:-

> ''مروّجہ اسلامی بینکوں کو ''اسلامی'' کا نام دینے میں ایک اور بڑی رُکاوٹ یہ ہے کہ مروّجہ اسلامی بینکوں کے حامی اور مخالف تمام اہلِ علم کا اس بات پر اتفاق ہے کہ ان بینکوں کے معاملات سو فیصد اِسلامی ہرگز نہیں ہیں۔''

جس اِتفاق کا اس عبارت میں ذِکر کیا گیا ہے اور اِسلامی بینکوں کے حامی علماء کی طرف جس اِتفاق کی نسبت کی گئی ہے اگر وہ کذبِ صریح ہو تو، کیا اس جھوٹ سے دُنیا میں سچی توبہ کا مؤلف کی طرف سے کوئی اِمکان ہے؟

۱۵......ص ۸۳:-

> ''پس جو اِدارہ اِسلام کی چند جزئیات کو لے کر (وہ بھی قطع و برید اور کانٹ چھانٹ کے ساتھ) اپنے اُوپر پورے اسلام کا ''لیبل'' ظاہر کرے تو عملاً ایسا کرنا بدترین خیانت اور دھوکا دہی کہلائے گا۔''

دُوسروں کی طرف غلط بات منسوب کرنا شائد مؤلف کی فطرت میں داخل ہوگیا ہے، پورے اسلام کا لیبل تو کسی عالم نے نہیں لگایا، ہاں یہ کہا گیا ہے کہ ان کے مالی معاملات شرعی جواز کے دائرے میں آتے ہیں۔

۱۶......ص ۸۷:-

> ''اس بنا پر بطورِ خاص یہ کہا جاسکتا ہے کہ ''مروّجہ اسلامی

بینکوں'' میں اسلام کے عنصر کی وہی شرح ہے جو'' اسلامی جمہوریہ پاکستان'' کے رائج نظام میں اسلام اور جمہوریت کے عنصر کی شرح ہے۔

اس لیے یہ بھی کہا جاسکتا ہے کہ اسلامی جمہوریہ پاکستان کا قیام اسلام کے نام پر ضرور ہوا، مگر ۶۰ سال گزرنے کے باوجود پاکستان میں اسلام اور اہلِ اسلام کے ساتھ نظر اندازی اور دھوکا دہی کا معاملہ کیا جارہا ہے، بعینہٖ یہی معاملہ اسلامی بینکوں کے موجدین کے ساتھ ہوتا دِکھائی دے رہا ہے۔''

اس وقت کی ساری کافر اور طاغوتی طاقتوں کی نگاہ میں اسلامی جمہوریہ پاکستان اور سعودی عرب کی ریاستیں کانٹے کی طرح کھٹکتی ہیں حالانکہ ان دونوں جگہوں میں سب کچھ اچھا نہیں۔ مؤلف اور ان کے ہمزاد حضرات کو اسلامی جمہوریہ پاکستان کی ریاست چونکہ شروع سے گوارا نہیں اس لیے اسلامی بینکوں کو ملامت کرتے کرتے اُن کا رُخ ان کی اپنی فطرت کے مطابق اسلامی جمہوریہ پاکستان کی طرف بھی ہوا اور حسبِ عادت اُسے بھی ملامت کی جانے لگی، **وما تخفی صدورھم اکبر۔**

۱۷......ص۹۳:-

''جس کا اِیمانی وعملی لحاظ سے خطرناک نتیجہ یہ برآمد ہوا کہ جو مسلم بینکار، سودی بینک کے معاملات کا ناجائز سمجھتے ہوئے انجام دے رہا تھا وہ مسلم بینکار انہی جیسے معاملات کو اِسلامی چھتری کے نیچے جائز اور اِسلامی سمجھ کر انجام دے رہا ہے، اور یہ سب کچھ علماء کے کاندھے پر رکھ کر رہا ہے۔ شریعت کی رُو سے مؤخر الذکر مسلم بینکار پہلے مسلم بینکار سے زیادہ بڑا گناہگار اور مجرم ہے۔''

فتویٰ کی اس پوری عبارت کا خلاصہ یہ ہے کہ سودی بینکوں میں سود کھانے والے

مسلم بینکار کم گناہگار ہیں اور غیر سودی بینکوں میں سود سے بچنے کی کوشش کرنے والے مسلم بینکار بڑے گنہگار اور بڑے مجرم ہیں۔

۱۸......ص ۱۰۱:-

''اسٹیٹ بینک نے گزشتہ چار برسوں سے یہ غیر اسلامی اور تباہ کن پالیسی اپنائی ہوئی ہے کہ ملک میں سودی بینک اور اسلامی بینک غیر معینہ مدّت تک ساتھ کام کرتے رہیں گے چنانچہ سودی نظام کو دوام بخش دیا گیا ہے الخ۔''

یہ صورتِ حال تو اس فیصلے کی پیداوار ہے جو حضرت مدظلہم کو ہٹا کر شریعت اپیلیٹ بنچ سے لیا گیا اور جس میں ایک دُوسرے عالم صاحب حضرت کے موقف سے پیچھے ہٹ کر حکومت کے ہم نوا بن گئے۔

۱۹......ص ۱۰۴، ۱۰۵ پر مؤلف صاحب یا مؤلفین صاحبان نے جامعہ دارالعلوم کراچی کے فتویٰ کا فوٹو درج کیا ہے جس میں صاف طور پر مشارکہ اور مرابحہ کے شرعی تقاضوں کو پورا کرنے پر جواز کا فتویٰ دیا ہے، جس کی عبارت درج ذیل ہے:

''واضح رہے یہ کہ حکم اس وقت تک ہے جب تک اس اسکیم پر علمائے کرام کی نگرانی میں عمل کیا جاتا رہے گا، اور اس میں مشارکہ و مرابحہ کے شرعی تقاضوں کو پورا کیا جاتا رہے گا، اگر خدانخواستہ بینک نے مرابحہ و مشارکہ کے شرعی اُصولوں سے کبھی اِنحراف کیا اور یہ اسکیم شریعت کے مطابق نہ رہی تو ایسی صورت میں اس میں سرمایہ کاری جائز نہ ہوگی۔''

لیکن جب مؤلف صاحب نے ص:۱۰۷ پر اس فتویٰ کو اپنا موضوعِ قلم بنایا تو اس میں مرابحہ کی جگہ مضاربہ کو داخل کردیا، یہ اگر کمپوزنگ کی غلطی ہے تو پھر کوئی مسئلہ نہیں ہے، لیکن اگر قصداً کیا گیا ہے تو یہ چالاکی بھی ہے اور دیانت کے خلاف بھی۔

۲۰.....ص ۱۰۹:-

"ہمارے خیال میں حضرت مولانا دامت برکاتہم سے تعلق، محبت اور عقیدت و احترام کا تقاضا یہ ہے کہ اسلامی بینکاری کے حوالے سے ان کے محتاط، ذمہ دارانہ رویے اور حقیقت پسندانہ جائزوں کو سامنے رکھتے ہوئے ان کی بعض چشم پوشیوں اور رواداریوں کو ان کا "فتویٰ" قرار نہ دیا جائے۔"

صحافیانہ انداز اور ادبی شوخی رکھنے والی اس عبارت سے معلوم ہوا کہ حضرت مولانا دامت برکاتہم اپنے فتویٰ یا عمل میں چشم پوشی؟ اور رواداری؟ ملحوظ رکھ جاتے ہیں، لہٰذا اس کا اِتباع ہرگز نہ کیا جائے۔ اب سوال یہ ہے کہ بڑے مجرموں اور بڑے گناہگاروں کے جرائم سے چشم پوشی کرنے والی شخصیت اور ان کے ساتھ رواداری رکھنے والے عالم کا کیا حکم ہے؟ اسے فتویٰ لکھنے والوں نے بین السطور سمجھنے والوں پر چھوڑ دیا ہے، اسے کہا جاتا ہے "شوخ ادبی فتویٰ"۔

۲۱.....ص ۱۰۹ و ص ۱۱۰:-

"حضرت کے دیے ہوئے نظام کی تطبیق اور تشریح کی ذمہ داری اُٹھانے والے لوگوں نے جس غیر ذمہ داری کا مظاہرہ کیا، وہ اسلامی معاشرے اور اسلامی بینکوں میں شدید ابتری اور خرابی کا باعث بنا۔ ایک وہ طبقہ جس نے حضرت کے فراہم کردہ نظام کی عملی تطبیق کی ذمہ داری لی (بینکار حضرات)۔ اور دُوسرا طبقہ جس نے آپ کے مرتب کردہ نظام کا تشریحی منصب سنبھالا۔ پہلے طبقے نے حضرت کی ہدایات و اِرشادات کی روشنی میں نظام چلانے کا جو وعدہ اور عزم ظاہر کیا تھا وہ اس پر پورا نہیں اُترے ...... ہمارے ان بینکاروں کی یہ رَوِش مولانا زید مجدہم کے ساتھ ایک ایسا دھوکا اور

نا انصافی ہے جس کا اظہار مولانا مد ظلہم مختلف مجالس میں کرنے پر مجبور ہو چکے ہیں۔

جبکہ دُوسرے طبقے کی کارکردگی بھی مولانا زید مجدہم کے خیالات و اَفکار سے مخالف سمت میں رواں دواں نظر آتی ہے۔''

فتویٰ کی یہ عبارت بتلا رہی ہے کہ حضرت مولانا زید مجدہم اپنے کمالِ علم و فضل کے باوجود دونوں طبقوں سے دھوکا کھا گئے۔ گویا مولانا عالم اور دِین دار تو ہیں لیکن بے خبر بھولے ہیں، دھوکا کھا گئے، اور اب تک دھوکا کھا رہے ہیں لیکن اس غیر سودی نظام سے براءت کا اعلان نہیں فرماتے!!

۲۲......ص ۱۱۱:-

''مولانا نے مروّجہ اسلامی بینکوں کو جن فقہی بنیادوں پر قائم کرنے کا مشورہ دیا تھا ان بنیادوں پر شرعی و اُصولی اِشکالات و تنقیحات سے بحث کی بھی چنداں حاجت و ضرورت تو نہیں رہی ......تاہم آئندہ صفحات میں کچھ معروضات پیش کر دیتے ہیں تا کہ مروّجہ اسلامی بینکاری سے وابستگان اور ترجمان حضرات پر حجت تمام ہو جائے۔ فقہِ اسلامی کے نام پر ''ربح'' اور ''رِبا'' کی اِختلاطی پیش قدمی روکی جا سکے، اسلامی اِصطلاحوں کے ساتھ ''اکل بالباطل'' کے مروّجہ طریقوں کی روک تھام ہو سکے۔''

ص:۱۱۰ پر تو یہ فرمایا گیا تھا کہ مولانا مد ظلہم کو دو طبقوں نے دھوکا دیا، اور ان کے مجوّزہ غیر سودی نظام کو مسخ کر دیا گیا، اب ص:۱۱۱ پر یہ فرمایا جا رہا ہے کہ مولانا نے جن فقہی بنیادوں پر یہ نظام تجویز کیا تھا اس میں درحقیقت فقہِ اسلامی کے نام پر ربح اور رِبا کو خلط کر دیا گیا تھا اور اِسلامی اِصطلاحوں کے ساتھ ''اکل بالباطل'' کو فروغ دیا گیا تھا۔

حضرت مد ظلہم پر ان بدترین اِلزامات لگانے کے بعد بھی ان مؤلفین کا دامن

بہتان، اِلزام تراشی، اکابر کے تمسخر سے پاک صاف ہے! سبحان اللہ! اے اللہ آپ ہی سے شکایت ہے!

۲۳.....ص ۱۲۵:-

"اب جدید اِسلامی بینکاروں کا جرم چونکہ ثانوی ہے اور وہ غیر مسلم شخصِ قانونی کے لیے صرف اِسلامی لباس تیار کر رہے ہیں۔"

ملاحظہ فرمایے اب یہ اِلزام لگایا گیا ہے کہ غیر سودی بینکاری میں نعوذ باللہ غیر مسلم شخص کو صرف اِسلامی لباس پہنایا گیا ہے، اور اس اِلزام کی نسبت بڑی ہوشیاری سے اسلامی بینکاروں کی طرف کر دی گئی ہے، حالانکہ انہیں سے یہ شکایت بھی ہے کہ وہ پینٹ کوٹ کا غیر اِسلامی لباس پہنتے ہیں!

۲۴.....ص ۱۴۸:-

"شخصِ قانونی اور اس کی محدود ذمہ داری پر اِستدلال کی صحت انتہائی مشکل ہے اور اس درجہ مشکل ہے کہ اس مشکل سے ہمارے مولانا مدظلہم کے علمِ عمیق اور خداداد ملکۂ اِستنباط کے بجز کوئی اور نہیں گزر سکتا۔ مولانا زید مجدہم کے سہارے کے بغیر اگر کوئی اس نوعیت کا اِستدلال کر کے کسی مسئلے کو ثابت کرنے کی کوشش کرے تو اسے اِستدلال کی بجائے "تحکمِ محض" ہی کہا جائے گا۔"

پڑھنے والا خود فیصلہ کر لے کہ اس میں مولانا کے علم کی تعریف کی گئی ہے یا ان کے علم کا مذاق اُڑایا گیا ہے۔ جس عالم بزرگ کی عمر قرآن و حدیث کی خدمت میں گزر گئی ہو اس کا مذاق وہ نوجوان علماء اُڑا رہے ہیں جن کی اپنی پوری عمر حضرت مولانا مدظلہم کی دِینی خدمات کے برابر بھی نہیں۔

۲۵.....ص ۱۵۶:-

"اس تفصیل سے معلوم ہوا کہ جن معاملات میں شخصِ

قانونی عقد کا فریق ہوگا وہ عقد فاسد اور بے بنیاد ہوگا۔''

معلوم ہوا کہ دُنیا میں جتنی کمپنیاں ہیں ان سب کے عقود فاسد ہیں۔

۲۶......ص ۱۵۶:-

''کیونکہ عقد کے فریقین میں سے ایک فریق عاقد اور شخص کہلانے کا حق دار نہیں، بلکہ انسان یا شخص تو درکنار ''ہیولیٰ'' کہلانے کا حق دار بھی نہیں، کیونکہ ''شخص'' جسم اور صورت سے مل کر بنتا ہے، جبکہ شخصِ قانونی، شخصِ معنوی ہے اور ان دونوں خصوصیات سے خالی ہے۔''

نتیجہ یہ نکلا کہ وقف کا متولّی وقف کی طرف سے عقد کر سکتا ہے، مدرسے کا مہتمم مدرسے کی طرف سے اور مسجد کمیٹی کا صدر مسجد کی طرف سے عقد کر سکتا ہے، اور وہ فاسد نہیں، لیکن کمپنی کا ڈائریکٹر کمپنی کی طرف سے اگر عقد کرے تو وہ فاسد ہے۔ (نئی تحقیق)

معلوم نہیں کہ اس مفصل فتویٰ پر دستخط کرنے والے حضرات نے کمپنیوں کے جملہ معاملات پر عقودِ فاسدہ کے اَحکام جاری کرنے شروع کر دیے ہیں یا نہیں؟ مناسب ہوگا کہ وہ اپنے اپنے دارالافتاء میں کم از کم اپنے فتویٰ پر عملی تطبیق فوراً شروع کر دیں۔

۲۷......ص ۲۰۱:-

''ادھر یہ حقیقت بھی کسی پر پوشیدہ نہیں کہ ہمارا مرکزی بینک اور حکومت خود کو شرعی پابندیوں سے آزاد سمجھتے ہیں، اور ان کے اکثر اور اَغلب قواعد و قوانین سراسر خلافِ شریعت ہوتے ہیں۔''

اس طرح کے بے بنیاد مفروضے اور عمومی کلیے اس فتویٰ کے اہم دلائل ہیں، اگلا کلیہ خود لگا لیا جائے کہ للأکثر حکم الکل۔ حالانکہ اسلامی جمہوریہ پاکستان کے اسٹیٹ بینک نے سودی بینکوں کے لیے قوانین علیحدہ رکھے ہیں اور غیر سودی بینکوں کے لیے علیحدہ قوانین بنا دیے ہیں تاکہ وہ سود سے بچ سکیں، لیکن مؤلفین کو پاکستان میں ہونے والی کوئی

اچھی بات نہ کبھی نظر آئی، نہ آئندہ ان سے اس کی توقع ہے۔

۲۸..... ص ۲۰۹:-

''اسی طرح تفصیل کے ساتھ یہ بھی گزر چکا ہے کہ راجح اور اَصح قول کے مطابق شریک کے لیے بھی یہ جائز نہیں کہ وہ معاملۂ شرکت میں شریک سے معاوضہ وصول کرے۔''

شاید مؤلفین نے احسن الفتاویٰ (ج:۷ ص:۳۲۱) کا فتویٰ ملاحظہ نہیں فرمایا۔

۲۹..... ص ۲۱۰:-

''اور اگر سارا مال نہیں نکالا بلکہ کچھ حصہ نکالا، تو رأس المال کے مجہول ہونے کی بنا پر سابقہ شرکت ختم ہو جائے گی۔''

حالانکہ نکالی جانے والی رقم اور بقیہ رقم سب معلوم ہوتی ہے، ریکارڈ ہر وقت دستیاب ہے۔

۳۰..... ص ۲۱۳:-

''مضاربت میں ابتدا سے آخر تک کل سرمایہ کی تعیین اور تمییز ضروری ہوتی ہے، کیونکہ مضارب کا حق طے شدہ معاہدے کے مطابق صرف نفع میں ہوتا ہے، جبکہ رأس المال اور بقیہ نفع رَبّ المال کا ہوتا ہے، چنانچہ یہ جاننا ضروری ہوتا ہے کہ رأس المال کیا اور کتنا ہے اور نفع کتنا ہے؟''

یہ بات عجیب ہے کیونکہ بغیر نض کیے رأس المال اور اس پر نفع کا کیسے علم ہوگا؟ وہ تو سال بھر بعد بلکہ اسی وقت معلوم ہوگا جب نض حقیقی یا نض حکمی کر لی جائے۔

۳۱..... ص ۲۱۴:-

''اگر مضاربت میں بالکل شروع میں حقیقی منافع کے خاص تناسب پر فریقین کا اِتفاق نہ ہو تو ''مضاربت'' شرعاً دُرست

نہیں ہوتی، وجہ یہ ہے کہ معقود علیہ ''ربح'' ہے، معقود علیہ (ربح) جب غیر معلوم ہو تو عقد فاسد ہوا کرتا ہے۔''

تناسب تو یقینی طور پر طے شدہ ہوتا ہے، اتنی بدیہی بات کا انکار! کیا علم نہیں ہے یا تجاہلِ عارفانہ ہے؟

۳۲......ص۲۱۶:-

''ویٹیج پر سر دست مختصر تبصرہ یہ ہے کہ کسی فرم یا پروجیکٹ میں تاخیر سے شریک بننے والے یا مقرّرہ مدّت سے پہلے مشارکہ ختم کرنے والے شریک کو ''ویٹیج'' کی بنیاد پر نفع دینا، بنیادی طور پر ''شبہۃ الربا'' اور حقیقت و نتیجے کے اعتبار سے حقیقی کی بجائے تخمینی، تشکیلی اور تردیدی نفع کی صورت بنتی ہے، اس سے بڑھ کر یہ کہ ''وزن'' دینا، مالِ غیر کو ناجائز طریقۂ کار اور ضابطوں سے ہتھیانے کا ایک ذریعہ بن سکتا ہے۔''

یہ ذریعہ اس وقت بن سکتا ہے جب اکاؤنٹ ہولڈرز کا مال بینک یا اس کے ڈائریکٹران کھا رہے ہوں، لیکن اگر اکاؤنٹ ہولڈرز کے درمیان مساوات کے ساتھ اس اُصول کا اِجراء اور نفاذ ہو رہا ہو اور سب اس سے یکساں طور پر مستفید ہو رہے ہوں تو اُکل بالباطل کے زُمرے میں کیسے آ گیا؟

۳۳......ص۲۲۲:-

''مرابحہ مطلقہ، مرابحہ مؤجلہ اور اِجارہ (نیز شرکتِ متناقصہ) یہ عقود شرعاً مستقل تمویلی طریقے نہیں ہیں ......سود کو حلال کہنے کا اس سے آسان حیلہ بیوع کی اقسام میں سے کسی اور قسم کے ذریعے نہیں بن سکتا۔''

اگر یہ بیوع کی اقسام میں سے ہیں جیسا کہ یہ مؤلف اسے تسلیم کر رہے ہیں (اور

بلاشبہ بیوع کی اقسام میں سے ہیں) تو ان کا نفع سود کیسے ہوگا؟ اور قرآن نے یہ کیسے ارشاد فرمایا: "وَاَحَلَّ اللّٰہُ الْبَیْعَ"۔

۳۴..... ص ۲۲۹:-

"مروّجہ اسلامی بینکاری میں مرابحہ اور اجارہ کا حیلہ عموماً بنیادی انسانی ضرورت کی بجائے خواہشات کے لیے استعمال ہو رہا ہے، اس نوعیت کے حیلے تشہی اور تلہی کی بنا پر "اِتباعِ ہویٰ" کے زُمرے میں شمار ہوتے ہیں اس لیے ناجائز ہیں۔"

مرابحہ، اجارہ وغیرہ حیلہ ہے ہی نہیں بلکہ بیع کی ایک قسم جسے قرآن وسنت اور اجماعِ فقہاء نے جائز قرار دیا ہے، البتہ اسے قرض اور سود سے علیحدہ رکھنے کے لیے احتیاطی تدابیر اختیار کرنے کا حکم ہے۔

۳۵..... ص ۲۳۰:-

"مرابحہ اور اجارہ کے مروّجہ تمویلی طریقِ کار کے سو فیصد اسلامی اور خالص حلال طریقے ہونے کا کوئی بھی دعوے دار نہیں، کسی نہ کسی حد تک سود کے شبہ یا سود کے ساتھ مشابہت کے تقریباً سب ہی قائل ہیں، جس کا ادنیٰ حکم اِشتباہ کا ہے، اس لیے ہم یہ کہتے ہیں کہ اِجارہ اور مرابحہ کی بنیاد پر اِسلامی بینکوں کی سرمایہ کاری سود کے شبہ، مشابہت اور اشتباہ کی وجہ سے ناجائز ہے۔"

مرابحہ اور اجارہ کے حلال ہونے میں کوئی شبہ کیسے ہوسکتا ہے جبکہ تمام کتبِ فقہ میں اس کا جواز ہمیں پڑھایا جاتا ہے، ان کی حرمت اور سود کے مشابہت کی وجہ سے عدمِ جواز کا حکم ان مفتیانِ کرام سے پہلی مرتبہ پڑھ رہے ہیں، اب تک تو یہی سنتے چلے آئے کہ رِبا بھی حرام، شبہۃ الربا بھی ناجائز، مگر مشابہت اور شبہۃ الشبہۃ سے حرمت ثابت نہیں ہوتی، اب ساری کتبِ فقہ کی بات مانی جائے یا ان نئے مفتیانِ کرام کی؟!

۳۶......ص ۲۳۱:-

''مرابحہ اور اجارہ کو مروّجہ اسلامی بینکوں میں بطور طریقۂ تمویل اختیار کرنا ''اکل بالباطل'' (دُوسرے کے مال کا ناحق ہتھیانے) کے زُمرے میں داخل ہے۔''

اِنّا للہ، جب مرابحہ حلال ہے اور بیوع کی اقسام میں سے ہے تو اس کا نفع أکل بالباطل کیسے ہوگیا؟ ہاں یہ بات دُرست ہے کہ سرمایہ دار پہلے رِبا کے ذریعہ أکل بالباطل کرتا تھا اب وہ مرابحہ کے ذریعے اُکل بالحق کرتا ہے۔

۳۷......ص ۲۳۲:-

''بینکوں میں مروّجہ اجارہ اور مرابحہ چونکہ ایسے حیلے ہیں جن کے ذریعے روایتی سودی بینکاری جیسے منافع اور فوائد، روایتی سودی بینکوں کے معیارات اور شرحوں کے مطابق مسلمان بینکاروں کو سرمایہ کاری کے مواقع فراہم کرنا مقصود ہے، ایسے حیلوں کو ہمارے فقہائے کرام نے بڑی سختی کے ساتھ ناجائز فرمایا ہے۔''

اگر مسلمان بینکاروں کو حرام کاری سے نکال کر حلال خوری کی طرف لایا جائے اور عام مسلمان اکاؤنٹ ہولڈرز کو کچھ حلال نفع ملنے لگے تو کیا یہ نیکی کا کام نہیں ہے؟ اور حلال حیلوں کو ناجائز کہنے کا حوصلہ آپ ہی کر سکتے ہیں، فقہاء نے حلال حیلوں کو حلال ہی کہا ہے۔

۳۸......ص ۲۳۲:-

''یعنی اصل مقصد یہ ہوتا ہے کہ مسلمان سودخور جس معاملے کو سود ہونے کی بنیاد پر اختیار کرتے ہوئے جھجک محسوس کرتا ہے ان سہاروں کے بعد وہ سودی مقاصد بلا جھجک حاصل کر سکے گا۔''

سودی مقاصد سے اگر اس کے سرمایہ کا تحفظ اور ترقی مراد ہے تو پہلے وہ سود کے ذریعے کرتا تھا، اب بیع اور نفع کے ساتھ کرتا ہے اور اگر سودی مقاصد سے ''رِبا'' مراد ہے تو یہ

دعویٰ کاذبہ ہے کیونکہ یہاں نہ قرض ہے نہ رِبا۔

۳۹.....ص۲۳۲وص۲۳۳:-

''اس تفصیل کے بعد ہم پورے اِطمینان اور شرحِ صدر کے ساتھ یہ عرض کرنا چاہتے ہیں کہ مروّجہ اسلامی بینکاری میں مرابحہ و اِجارہ کے سرمایہ کاری کے طور پر اِستعمال اور رِواج کے لیے جو کوششیں اور تاویلیں کی گئی ہیں، وہ مروّجہ اسلامی بینکاری کی طرف متوجہ ہونے والے سود کے اصل حکم کو پھیرنے کے لیے کی گئی ہیں، یہ طریقہ کم از کم ''تاویلِ فاسد'' کے حکم میں ہے، جس سے اِجتناب لازم ہے۔''

حدیث شریف ''بع الجمع بالدراھم'' کا کیا جواب ہوگا؟ کیا نعوذ باللہ اسے بھی تاویلِ فاسد میں داخل کریں گے۔

۴۰.....ص۲۳۷:-

''جس بینک کے پاس شوروم بھیجنے کے لیے اپنا قاصد اور نمائندہ دستیاب نہ ہو، بلکہ وہ خریدار ہی کو اپنا وکیل (Agent) بنانے کے لیے مجبور ہو وہ مجبور بینک گواہ کہاں سے لائے گا؟ یا تو پاکستانی نظام کے مطابق ''چیریٹی فنڈ'' سے کرایہ پر کسی کو گواہی کے لیے حاصل کرے گا، پھر معاہدات پیش کرتے ہوئے اپنا حق وصول کرے گا، ظاہر ہے اسلامی بینک کرایہ کا گواہ لانا پسند نہیں کرے گا، کیونکہ ایسا کرنا جائز نہیں، یہ ''شہادتِ زُور'' ہے، اس شہادتِ زُور کا تاحال متبادل نہیں سوچا گیا۔''

یہ فتویٰ کی علمی تحقیق ہے یا طنز و اِستہزا پر مبنی مزاحیانہ تالیف، اور کیا اپنے اکابر کی فقہی، علمی تحقیقات کا اس طرح مذاق اُڑانے کی اجازت دی جانی چاہیے؟!

اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ کا طریق کار



تحریر

ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی

اُستاذ جامعہ دارالعلوم کراچی

ادارہ اسلامیات

کراچی، لاہور

اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ کا طریق کار

تحریر

ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی

استاذ جامعہ دار العلوم کراچی

ادارہ اسلامیات

کراچی، لاہور

﴾ جملہ حقوق محفوظ ہیں ﴿

کتاب: اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ کا طریقہ کار

مؤلف: ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی

باہتمام: اشرف برادران سلمہم الرحمٰن

ناشر: ادارہ اسلامیات کراچی۔لاہور

کمپوزنگ: طلحہ کمپیوٹر کمپوزنگ. 0321-2716614

سن اشاعت: ذی قعدہ ۱۴۲۷ھ، دسمبر ۲۰۰۶ء

پبلشرز بک سیلرز ایکسپورٹرز

☆ ادارہ اسلامیات موہن روڈ، چوک اردو بازار کراچی فون: ۲۷۲۲۴۰۱

☆ ادارہ اسلامیات ۱۹۰، انارکلی، لاہور۔ پاکستان فون: ۷۵۳۲۵۵

☆ ادارہ اسلامیات دینا ناتھ منشن مال روڈ، لاہور فون: ۷۳۲۴۴۱۲

ملنے کے پتے:۔

ادارۃ المعارف: ڈاک خانہ دارالعلوم کراچی ۱۴

مکتبہ دارالعلوم: جامعہ دارالعلوم کراچی ۱۴

دارالاشاعت: ایم اے جناح روڈ کراچی نمبر ۱

بیت القرآن: اردو بازار کراچی نمبر ۱

بیت الکتب: نزد اشرف المدارس گلشن اقبال بلاک نمبر ۲ کراچی

بیت العلوم: ۲۶ نابھہ روڈ لاہور

ادارہ تالیفات اشرفیہ: بیرون بوہڑ گیٹ ملتان شہر

ادارہ تالیفات اشرفیہ: جامع مسجد تھانیوالی ہارون آباد بہاولنگر

فہرست عنوانات

رائے گرامی

حضرت مولانا مفتی محمود اشرف عثمانی مدظلہم

استاذ الحدیث و نائب مفتی جامعہ دارالعلوم کراچی

بسم اللّٰہ الرّحمن الرّحیم

الحمد للّٰہ و کفی و سلام علی عبادہ الذین اصطفیٰ .

امابعد !

عزیز مکرم مولانا اعجاز احمد صمدانی سلّمہ اللہ تعالیٰ وزیدت مکارمہم ان نوجوان علماء میں سے ہیں جو قدیم و جدید علوم حاصل کرتے ہوئے اپنی تمام کوششیں علوم دینیہ کی خدمت کے لئے وقف کررہے ہیں۔ دوسرے مضامین کے علاوہ اسلامک بینکنگ کے حوالے سے ''اسلامی بینکاری اور غرر'' اور ''اسلامی بینکاری ایک حقیقت پسندانہ جائزہ'' کے عنوان سے ان کی دو کتابیں پہلے چھپ چکی ہیں اور قدیم و جدید حلقوں کے لئے مفید ثابت ہوئی ہیں اب اسلامی بینکاری کے سلسلہ میں ان کی یہ تیسری تحریر ''اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ کا طریقہ کار'' کے نام سے آپ کے ہاتھوں میں ہے۔

احقر نے ایک نظر اس کا مطالعہ کیا ہے ماشاء اللہ یہ تحریر بھی بہت آسان اور

مفید ہے اور انہوں نے اسلامی بینکوں میں کئے جانے والے "مرابحہ" کی پوری نظریاتی اور عملی تفصیل آسان زبان میں اس طرح تحریر کردی ہے کہ علماء وطلباء، بینکوں کے کارکنان، اور بینکوں سے مالیاتی تعلق رکھنے والے پڑھے لکھے حضرات سب ہی بآسانی اسے سمجھ سکتے ہیں اور اس سے استفادہ کر سکتے ہیں۔

اللہ تعالیٰ موصوف سلّمہٗ کی عمر اور علم میں برکت عطا کریں اور ان کی تحریرات کو اپنی بارگاہ میں شرف قبول سے نوازیں۔ آمین

احقر محمود اشرف غفر اللہ لہ

دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی

۵/ذی القعدہ ۱۴۲۷ھ بروز جمعۃ المبارک

رائے گرامی

جناب انوار احمد مینائی صاحب

سربراہ اسلامک بینکنگ ڈیپارٹمنٹ، نیشنل بینک آف پاکستان

باسمہٖ سبحانہ

نحمدہ ونصلی علےٰ رسولہ الکریم

احقر کیلئے یہ بات باعث مسرت ہے کہ فاضل مصنف برادرم اعجاز احمد صمدانی صاحب نے مرابحہ کے موضوع پر اپنی گرانقدر تصنیف پر تقریظ لکھنے کے لئے مجھ سے بھی فرمائش کی ہے۔ ان کے ارشاد کی تعمیل میں باوجود بے علمی اور کم مائیگی کے چند سطریں سپرد قلم کر رہا ہوں۔

پاکستان کے علاوہ دیگر ممالک میں بھی جہاں جہاں اسلامی بینکاری کا چرچا ہوا وہاں غالباً سب سے زیادہ پذیرائی مرابحہ کے معاملے ہی کو ملی۔ بادی النظر میں تو یہ معاملہ بہت سادہ اور آسان لگتا ہے مگر حقیقت یہ ہے کہ اس کے ذریعے سودی معاملات سے بچنا اس وقت ہی ممکن ہے جب مرابحہ میں خرید وفروخت کی تمام شرائط کی پابندی کیجائے اور ان کا پورا پورا اہتمام کیا جائے۔ اس خیال کے باعث ایک عرصے سے احقر کی یہ دلی خواہش تھی کہ مرابحہ کے موضوع پر کوئی صاحب علم ایسی کتاب یا رسالہ تحریر کردے جس میں مرابحہ پر عمل کرنیکا صحیح طریقہ، عام طور پر کی جانیوالی غلطیاں اور اس ضمن میں ذہنوں میں پیدا ہونیوالی الجھنوں اور سوالات کا عام فہم انداز میں جواب، ایک ہی جگہ موجود ہوں۔

برادرم اعجاز احمد صمدانی صاحب ہم سب کی طرف سے شکریے اور مبارکباد کے مستحق ہیں کہ انہوں نے اس ضرورت کو محسوس کرتے ہوئے اس کام کی طرف توجہ کی اور ایک مبسوط تحریر مرابحہ پر تیار کر لی۔ میں ان کا ممنون ہوں کہ کتاب کا مسودہ انہوں نے مجھے بھی عنایت کیا اور احقر کی بعض تجاویز کو اس قابل سمجھا کہ کتاب میں ان کی رعایت کی جائے۔ فی الحقیقت یہ برادرم اعجاز احمد صمدانی صاحب، ان کے کئی رفقاء اور ان کے اساتذۂ کرام، خصوصاً مفتی محمد تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم کا فیض نظر ہے کہ ہم جیسے لوگ بھی ان موضوعات پر اظہار خیال کرنے کے اہل اور قابل سمجھے جاتے ہیں۔ اللہ کی دی ہوئی توفیق اور تائید کے علاوہ یہ اسی فیض اور توجہ کا نتیجہ ہے کہ ایک عرصے تک سراسر سودی بینکاری کے شعبے سے وابستگی کے بعد احقر کو اسلامی بینکاری کی طرف آنے اور اس کی مبادیات کو سمجھنے کا موقع ملا۔

وہ تمام لوگ جو بینکنگ کے شعبے سے وابستہ ہیں ان کے لئے یہ کتاب نعمتِ غیر مترقبہ ہے۔ اس کو پڑھتے ہوئے یہ بات پیش نظر رہنا چاہئے کہ مرابحہ اسلامی بینکوں کی منزل مقصود نہیں ہے بلکہ سراسر سودی معاملات سے بچنے کا ایسا طریقہ ہے جس پر عمل کرنا نسبتاً آسان ہے۔ یہی حال بعض دوسرے معاملات کا ہے جن پر اسلامی بینک عمل پیرا ہیں۔ دراصل جو کام کرنا مطلوب ہے وہ مشارکہ اور مضاربہ کے معاملات کو اس طرح روبعمل لانا ہے کہ کسی بھی مسلمان تاجر کو سودی بینکوں سے کوئی کاروبار کرنے کی حاجت ہی نہ رہے۔ اسی ذریعے سے اسلام کا وہ معاشی نظام سامنے لایا جا سکتا ہے جس کو دیکھ کر ہر انصاف پسند آدمی یہ کہہ اٹھے کہ فی الواقع انسانیت کی نجات اسی میں ہے۔ یہ کام نہ ہمارے جیسے بینکر، نہ علمائے کرام، نہ ہی مرکزی بینک اور نہ ہی مقننہ تن تنہا انجام دے سکتے ہیں۔ اس کے لئے مربوط اور مسلسل جدوجہد کی ضرورت ہے۔ اس کیلئے ایثار اور قربانی کی بھی ضرورت ہے کہ اللہ کے

کچھ بندے اسے کسی بھی مالی منفعت کے لالچ سے بے نیاز ہو کر کریں۔ اللہ تعالٰی کا وعدہ ہے کہ "والذین جاھدوا فینا لنھدینھم سُبلنا" [الروم] (جولوگ ہماری راہ میں جدو جہد کریں گے ان کو ہم ضرور اپنے رستے دکھادیں گے)۔ یہ بھی واقعہ ہے کہ ہم صرف کوشش کرنے کے مکلّف ہیں۔ نتیجہ تو اللہ کے ہاتھ میں ہے۔

میری دعا ہے کہ اللہ تعالی فاضل مصنف کی اس کاوش کو اپنی بارگاہ میں قبول کرلے اور اسے عامۃ الناس کیلئے نافع بنادے۔

احقر العباد

کراچی، ۱۲ ذیقعدہ ۱۴۲۷ھ انوار احمد مینائی

انتساب

ان تمام مسلمانوں کے نام

جو اسلامی بینکاری کے عملی نفاذ کیلئے کوشاں ہیں

ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی کی کتب ۔ ایک نظر میں

☆ — غرر کی صورتیں

☆ — مالی معاملات پر غرر کے اثرات

☆ — اسٹیٹ ایجنسی سے متعلق کاروبار کے شرعی احکام

☆ — آسان فلکیات

☆ — اسلامی بینکاری اور غرر

☆ — اسلامی بینکاری ایک حقیقت پسندانہ جائزہ

☆ — اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ کا طریقہ کار

☆ — مشترکہ خاندان میں پردے کا حکم

☆ — تکافل ۔ انشورنس کا اسلامی طریقہ (زیرِ طبع)

☆ — عشر و خراج کے ضروری احکام (زیرِ طبع)

ملنے کا پتہ:

ادارہ اسلامیات کراچی، لاہور

بسم اللہ الرحمن الرحیم

نقشِ اوّل

الحمد للہ ! یہ بات باعثِ مسرت ہے کہ وطن عزیز سمیت دنیا بھر میں اسلامی بینکاری کا رجحان روز بروز بڑھ رہا ہے جس کے نتیجے میں نہ صرف نئے نئے اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے قائم ہو رہے ہیں بلکہ پہلے سے موجود کمرشل بینک بھی اپنے ہاں اسلامی بینکاری کے شعبے قائم کر رہے ہیں۔

یہ تبدیلی جہاں ایک طرف مسلمانوں کی بیداری کا پیغام دے رہی ہے کہ اب مسلمان اپنی زندگیوں میں اسلام کو صرف مسجد و محراب تک محدود رکھنے کے بجائے اپنے معاملات کے تمام شعبوں میں نافذ کرنے کے لئے تیار ہو چکے ہیں وہاں دوسری طرف اس بات کی بھی غمازی کر رہی ہے کہ اسلام وہ واحد دینِ حق ہے جو چودہ صدیاں گذرنے کے بعد آج بھی اسی طرح قابل عمل ہے جس طرح زمانۂ ماضی میں لائقِ اتباع تھا۔ یہ ہر زمانے میں ہونے والی تبدیلیوں کے پورے احکامات اپنے اندر لئے ہوئے ہے اور ہر دور کے انسانوں کی رہنمائی کرنے کی پوری صلاحیت رکھتا ہے۔

یہ ایک ناقابلِ انکار حقیقت ہے کہ انسانی زندگی میں انقلابی تبدیلیاں رونما ہو رہی ہیں، روزمرّہ معاملات کی وہ صورتیں جن کا تصوّر ماضی کے انسان کیلئے ایک خواب تھا وہ

حقیقت بن کر سامنے آچکی ہیں اور یہ زمانے کی فطرت بھی ہے کہ وہ مختلف کروٹیں بدلتا رہتا ہے لیکن اسلام چونکہ قیامت تک رہنے کیلئے آیا ہے اسلئے اسکی تعلیمات میں ایسی جامعیت موجود ہے کہ ان کے ذریعے ہر دور کے مسائل کا حل تلاش کیا جا سکتا ہے۔

چنانچہ جس طرح گذشتہ زمانے کے فقہاء کرام نے اپنے دور میں رونما ہونے والے معاملات کی جدید صورتوں کے شرعی احکام قرآن وحدیث سے مستنبط کر کے تفصیل سے بیان کئے، اسی طرح آج کے دور میں موجود علماء کی بھی ذمہ داری ہے کہ وہ موجودہ زمانے میں رائج معاملات کی حقیقت کو سمجھیں اور ان کا شرعی حل عوام کے سامنے پیش کریں۔عصر حاضر میں جس طرح زندگی کے دیگر میدانوں میں انقلابی تبدیلیاں رونما ہو رہی ہیں، اسی طرح تجارت اور باہمی لین دین کے طریقوں میں بھی بہت زیادہ پیچیدگیاں پیدا ہوچکی ہیں۔ بیع الخیارات (Option Sale)، عقود المستقبلیات (Future Sale)، حاضر اور غائب سودے (Forward Sale) وغیرہ وہ معاملات ہیں جن کا ماضی میں عملی وجود تو درکنار، ان کا کوئی تصور تک نہیں تھا، لیکن اب عملی حقیقت بن کر سامنے آچکی ہیں، یہی حال بینکاری میں رائج فنانس کے طریقوں (Modes of Finance) کا ہے، بینکاری کا یہ نظام قدیم فقہاء یا محدثین کے زمانے میں بالکل نہ تھا بلکہ سولہویں صدی کے آخر میں اس کا آغاز ہوا اور آج یہ اپنی جدید سے جدید تر شکل میں موجود ہے۔

اس میں شک نہیں کہ موجودہ بینکنگ کا نظام ہمارے معاشرے کا ایک لازمی حصہ ہے اور موجودہ حالات میں کسی بھی ملک کی معیشت میں ریڑھ کی ہڈی کا کردار ادا کرتا ہے لیکن دوسری طرف اس میں رائج معاملات میں سے اکثر ناجائز اور حرام ہیں۔ ان حالات میں ہمارے سامنے دوصورتیں ہیں۔

ایک یہ کہ ہم بینکوں کے معاملات سے اپنے آپ کو مکمل طور پر الگ کر لیں۔

دوسری صورت یہ ہے کہ موجودہ بینکوں میں رائج ناجائز معاملات کا شرعی متبادل تلاش کر کے اس نظام کو اختیار کیا جائے۔

ظاہر ہے کہ پہلی صورت کو اختیار تقریباً ناممکن سا ہے کیونکہ ہمارے روز مرّہ کے معاملات، تجارتیں خصوصاً امپورٹ اور ایکسپورٹ میں بینک بہت زیادہ دخیل ہیں، اور ان سے اپنے آپ کو مکمل طور پر الگ کر کے زندگی گذارنا عملاً ممکن نہیں، اسلئے قابلِ عمل بات یہی ہے کہ موجودہ بینکاری کو اسلامی سانچے میں ڈھالا جائے۔

اللہ رب العزت ان علماءِ کرام کو جزائے خیر عطا فرمائیں جنہوں نے اس کٹھن کام کا بیڑا اٹھایا اور بالآخر مسلمانوں کے سامنے اسلامی بینکاری کا قابلِ عمل نظام پیش کر دیا۔

بعض لوگ جو دیگر علوم میں مہارت رکھتے ہیں لیکن مروّجہ بینکاری کے نظام کی حقیقت سے اچھی طرح واقف نہیں، ان کی طرف سے بعض مرتبہ رائج اسلامی بینکاری کے بارے میں شبہات کا اظہار ہوتا رہتا ہے جس کی وجہ سے حقیقت سے بے خبر عوام بھی بعض مرتبہ تشویش کا شکار ہو جاتی ہے اور یہ کہنے لگتی ہے کہ پتہ نہیں اس وقت رائج اسلامی بینکاری کا نظام صحیح اسلامی نظام ہے یا نہیں؟ چنانچہ اس سلسلے میں مختلف طبقہ ہائے خیال کی طرف سے اس بارے میں سوالات بھی سامنے آتے رہتے ہیں۔ اسلئے اس بات کی ضرورت تھی کہ رائج اسلامی بینکاری کے طریقۂ کار کا ایک ایسا اجمالی اور جامع تصوّر متعارف کرایا جائے جو شبہات کے ازالے میں معین و مددگار ہو۔

اس ضرورت کو محسوس کرتے ہوئے احقر نے اپنے بعض بزرگوں اور دوستوں کے مشورے سے اسلامی بینکوں میں رائج فنانس کے طریقوں کا تفصیلی تعارف کرانے کا ارادہ کیا۔ چونکہ مروّجہ اسلامی بینکاری میں مرابحہ سب سے زیادہ رائج ہے اور اس پر

شبہات بھی سب سے زیادہ کئے گئے ہیں اسلئے اس سے اپنے سفر کا آغاز کیا ہے، خواہش ہے کہ یہ سفر جاری رہے۔

انتہائی ناسپاسی ہوگی اگر میں اپنی عقیدت کے مرکز استاذِ محترم شیخ الاسلام حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم کا تہہِ دل سے شکریہ ادا نہ کروں کہ جن کے علمی بحرِ بیکراں سے مستفید ہوکر احقر یہ رسالہ لکھنے کے قابل ہوا۔ ان کے علاوہ استاذِ مکرم مولانا محمود اشرف عثمانی مدظلہم، برادرمکرم مولانا خلیل احمد اعظمی صاحب، مولانا محمد حسان کلیم صاحب، مولانا محمد نجیب صاحب اور جناب انوار احمد مینائی صاحب کا بھی ممنون ہوں کہ انہوں نے مصروفیات کے باوجود اس رسالے کی تیاری میں ہر ممکن تعاون فرمایا اور انتہائی مفید مشوروں سے نوازا۔

وضاحت:

اس رسالے کو اس طرح مرتب کیا گیا ہے کہ سب سے پہلے مرابحہ کا تعارف، پھر اس کا اجمالی طریقہ کار (Procedure) بیان کر کے مرابحہ کے طریقہ کار پر تفصیلی گفتگو کی گئی ہے، اس کے بعد مرابحہ کے ان ڈاکومنٹس کے نمونے (Specimen) بھی دیئے گئے ہیں، جن کے ذریعے مرابحہ کا عملی طریقۂ کار سمجھنے میں مدد ملتی ہے۔ آخر میں مرابحہ کے بارے میں پیدا ہونے والے اشکالات اور ان کے جوابات ذکر کئے گئے ہیں۔

اللہ کرے کہ یہ رسالہ بارگاہِ الٰہی میں شرفِ قبولیت حاصل کرے اور اسلامی بینکاری کے طریقۂ کار کو سمجھنے میں سنگِ میل ثابت ہو۔ (آمین)

اعجاز احمد صمدانی

جامعہ دارالعلوم کراچی

۲۲ ربیع الثانی ۱۴۲۷ھ

تعارف

(Introduction)

تعارف

(Introduction)

مرابحہ دراصل بیع (Sale) کی ایک قسم ہے جس میں فروخت کنندہ (Seller) اپنی چیز دوسرے کو بیچتے وقت یہ بتلاتا ہے کہ یہ چیز اسے کتنے میں پڑی اور وہ اس پر کتنا نفع (Profit) لے رہا ہے۔

ایک سادہ بیع (Simple Sale) اور مرابحہ کے اندر فرق یہ ہے کہ سادہ بیع کے اندر سامان بیچنے والا شخص (Seller) یا سپلائر (Supplier) اپنی چیز کی ایک متعین قیمت بتلاتا ہے اس میں یہ وضاحت نہیں کرتا کہ وہ چیز اسے کتنے میں پڑی اور وہ اس پر کتنا نفع رکھ کر آگے بیچ رہا ہے (اس کو "بیع المساومة" بھی کہتے ہیں) جبکہ مرابحہ کے اندر فروخت کنندہ (Seller) خریدار کو چیز کی وہ لاگت بھی بتلاتا ہے جس پر اس نے خریدی اور یہ بھی بتلاتا ہے کہ وہ اس پر کتنا نفع لے کر آگے فروخت کر رہا ہے، گویا یہ لاگت + نفع (Cost+Profit) پر کسی چیز کی بیع (Sale) ہے۔

بنیادی طور پر تو مرابحہ ایک خرید وفروخت (Sale) کا عقد ہے، کوئی طریقہ تمویل (Mode of Finance) نہیں لیکن عصرِ حاضر میں اسلامی بینکاری کے اندر اسے

چند شرائط کے ساتھ بطور طریقہ تمویل (ModeofFinance) استعمال کیا جاتا ہے۔

ذیل میں بطور طریقۂ تمویل مرابحہ کا جائزہ پیش کیا جاتا ہے:

طریقۂ کار (Procedure):

اسلامی بینکوں میں مرابحہ کے نام سے جو ٹرانزکشن (Transaction) کی جاتی ہے، اس میں صرف مرابحہ نہیں ہوتا بلکہ اور بھی بہت سے معاملات (Contracts) ہوتے ہیں لیکن چونکہ دوسرے معاملات (Contracts) اسی مرابحہ کی تکمیل کیلئے عمل میں آتے ہیں اسلئے اس پورے عمل کو ''مرابحہ'' کا نام دیا جاتا ہے۔

اس کی عملی صورت یہ ہوتی ہے کہ مثلاً ایک شخص کو کوئی سامان خریدنے کیلئے رقم کی ضرورت ہے وہ اگر عام سودی بینک کے سامنے اپنی اس ضرورت کا اظہار کرے تو سودی بینک اسے سودی قرضہ دیگا اور متعین اقساط میں قرض مع سود وصول کریگا۔

لیکن اسلامی بینک اس کی یہ ضرورت پوری کرنے کیلئے خود ہی وہ چیز بازار سے خریدے گا یا اسے مطلوبہ چیز خریدنے کیلئے اپنا وکیل بنائیگا، بینک کے وکیل کی حیثیت سے جب یہ شخص (Client) مطلوبہ چیز خرید کر اس پر قبضہ کرلیگا تو بینک مرابحہ کے طریقہ پر وہ چیز اسے بیچ دیگا کہ یہ چیز اتنے میں پڑی ہے اور اس پر اتنا نفع رکھ کر میں آپ کو یہ بیچ رہا ہوں، کلائنٹ قیمت کی ادائیگی یکمشت یا قسطوں میں کریگا۔

مرابحہ کی یہ عملی شکل مختلف مراحل پر مشتمل ہے جس کی تفصیل درج ذیل ہے:

پہلا مرحلہ

کلائنٹ کی درخواست اور اس کی منظوری:

سب سے پہلے کلائنٹ (عمیل) کی طرف سے مرابحہ کی سہولت حاصل

کرنے کی درخواست دی جاتی ہے یہ درخواست تحریری بھی ہوسکتی ہے اور زبانی بھی۔

اس درخواست کو منظور کرنے کے لئے بینک کلائنٹ کی مالی حیثیت کا اندازہ لگاتا ہے جس میں یہ دیکھا جاتا ہے کہ:

......کلائنٹ کے ذرائع آمدنی کیا ہیں؟

......کلائنٹ پر مختلف بینکوں کی طرف سے کیا کیا ذمہ داریاں (Liabilities) عائد ہیں اور ان ذمہ داریوں کی وجہ سے اس پر کل کتنی رقم واجب الاداء (Payable) ہے؟

......کیا موجودہ حالات میں کلائنٹ بینک کی رقم ادا کرنے کے قابل ہوگا یا نہیں؟

......کیا کلائنٹ کسی بینک کا نادہندہ (Defalter) تو نہیں؟

......کلائنٹ کی مالی حیثیت اور اس کے کاروبار کا تجزیہ وغیرہ

اس طرح کی معلومات جمع کرنے کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ بینک یہ اطمینان کرلے کہ اسکا کلائنٹ یہ رقم اسے بروقت ادا کرنے کے قابل ہوگا یا نہیں۔ اس عمل (Procedure) کو Credit Assessment کہا جاتا ہے۔

Credit Assessment کا یہ طریقۂ کار کنوینشنل بینکوں سے مختلف نہیں ہوتا البتہ مرابحہ کی Credit Assessment میں اسلامی بینک مزید چند باتوں کا جائزہ لیتے ہیں جن کی تفصیل آگے آرہی ہے۔

دوسرا مرحلہ

لمٹ (Limit) کی منظوری:

اگر کلائنٹ کے مالی حالات کا تجزیہ (Credit Assessment) کرنے کے بعد بینک کی رائے یہ ہو کہ یہ کلائنٹ ہمارے مطلوبہ معیار پر نہیں اترتا تو اس کی

درخواست مسترد (Reject) کردی جاتی ہے اور اگر بینک اسکے مالی حالات سے مطمئن ہوتو اس کی درخواست منظور (Accept) ہو جاتی ہے۔

درخواست کی منظوری کے بعد اگلا مرحلہ حدِ تمویل کی منظوری کا ہے، جسے انگریزی میں لمٹ (Limit) کہتے ہیں، منظور ہونے والی Limit دوطرح کی ہوتی ہے۔

۱۔ مجموعی لمٹ ۲۔ صرف ایک ٹرانزکشن کیلئے لمٹ

بعض مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ کلائنٹ زیادہ رقم مثلاً سوملین کی لمٹ منظور کرالیتا ہے (جس کا مطلب یہ ہے کہ بینک سوملین تک کی خریداری کر کے اسے مرابحہ پر سامان فروخت کرنے کیلئے تیار ہے) لیکن اسے فوری طور پر اتنے سامان کی ضرورت نہیں ہوتی بلکہ وقفے وقفے سے اسے اتنی رقم کا سامان خریدنا ہوتا ہے کبھی دس ملین کا، کبھی پندرہ ملین کا اور کبھی کم وبیش رقم کا وغیرہ، اس صورت میں پہلے ایک بڑی رقم کی لمٹ اسلئے منظور کی جاتی ہے تاکہ ہر مرتبہ کی خریداری کیلئے الگ الگ لمٹ منظور نہ کرانی پڑے، چنانچہ اس صورت میں کلائنٹ وقتاً فوقتاً حسبِ ضرورت اسی لمٹ کے اندر رہ کر بینک سے مرابحہ کے ذریعے مطلوبہ اشیاء خریدتا رہتا ہے۔ یہ لمٹ منظور کرانے کی پہلی صورت ہے۔

دوسری صورت یہ ہے کہ کلائنٹ بینک سے اتنی ہی رقم کی لمٹ منظور کراتا ہے جتنی رقم کی خریداری اسے کرنی ہوتی ہے، ایسی صورت میں اگر آئندہ اسے کسی اور سامان کے لئے مرابحہ کرنے کی ضرورت پڑے تو نئی لمٹ منظور کرنا پڑتی ہے۔

لمٹ کی منظوری ایک جنرل اگریمنٹ (General Agreement) کے ذریعے کی جاتی ہے، اسے (Facility Agreement) بھی کہتے ہیں اس اگریمنٹ پر منظور شدہ لمٹ کی رقم کے علاوہ دیگر بہت سی شرائط ووضاحتیں (Terms and

Conditions)درج ہوتی ہیں جو بینک اور کلائنٹ کے درمیان طے پاتی ہیں مثلاً:

ا۔مرابحہ کے اندر استعمال ہونے والی مختلف اصطلاحات(Terms) کی تعریف(Definition)

۲۔اس ٹرانزکشن کے اندر بینک اور کلائنٹ کی ذمہ داریاں(Liabilities) کیا کیا ہونگی۔

۳۔بینک یہ سامان کس ریٹ (نفع کی شرح) پر فروخت کریگا۔

۴۔کلائنٹ اور بینک کی ترجیحات کیا کیا ہوں گی۔

۵۔بینک اپنا رسک کس طرح کور کرے گا۔

۶۔خریداری کس طرح ہوگی۔

۷۔ادائیگی کا طریقۂ کار (Mode of payment)کیا ہوگا یعنی یکمشت ادائیگی ہوگی یا قسطوں میں۔

۸۔کلائنٹ کیا کیا رھن(Collateral) فراہم کریگا۔

تیسرا مرحلہ

مطلوبہ سامان کا حصول:

لمٹ منظور ہونے کے بعد مطلوبہ سامان کی خریداری کا مرحلہ آتا ہے، یہ خریداری تین طرح سے ہوسکتی ہے۔

ا۔بینک براہ راست خود سپلائر سے سامان خریدے۔

۲۔بینک کلائنٹ کے علاوہ کسی اور شخص کو خریداری کا وکیل بنائے۔

۳۔کلائنٹ ہی کو مطلوبہ سامان کی خریداری کا وکیل بنائے۔

آج کل عام طور پر بینک اپنے کلائنٹ ہی کو مطلوبہ چیز کی خریداری کا وکیل

بناتا ہے، اسی لئے لمٹ کی منظوری کے ساتھ ہی ایک ایجنسی ایگریمنٹ بھی کیا جاتا ہے جس پر فریقین کے دستخط ہوتے ہیں جس کی رو سے کلائنٹ بینک کی طرف سے آئندہ کی خریداری کا وکیل (Agent) بن جاتا ہے چنانچہ اس ایجنسی ایگریمنٹ کی بنیاد پر کلائنٹ اپنا مطلوبہ سامان بازار سے خریدتا ہے ۔ خریداری سے قبل ایک کاغذ جسے Local Purchase Order کہتے ہیں اس میں خریداری کیلئے مطلوبہ سامان، اس کے ریٹ اور سپلائر کی وضاحت ہوتی ہے کلائنٹ اس کے ذریعے بینک کو مطلع کرتا ہے کہ وہ کونسا سامان خرید رہا ہے اور اس کی لاگت کتنی ہے اس ڈاکومنٹ کے ساتھ وہ سپلائر کی کوٹیشن بھی بھیجتا ہے، بینک اسے منظور کر کے اسے خریداری کی اجازت دے دیتا ہے جس کی بنیاد پر وہ خریداری کرتا ہے۔

چوتھا مرحلہ

مرابحہ کا عقد:

کلائنٹ مطلوبہ سامان خریدنے اور اس پر قبضہ کرنے کے بعد بینک کو اسکی اطلاع دیتا ہے کہ اس نے بینک کے وکیل (Agent) ہونے کی حیثیت سے سامان خرید لیا ہے اس اطلاع دینے کو ڈیکلریشن (Declaratain) کہتے ہیں اسکے ساتھ وہ بینک کو پیشکش (Offer) کرتا ہے کہ وہ اسے یہ سامان جنرل ایگریمنٹ میں طے شدہ شرائط (Conditions) کے مطابق اس قیمت پر فروخت کرے جو جنرل ایگریمنٹ میں طے ہوئی تھیں (قیمت میں لاگت اور جنرل ایگریمنٹ میں طے شدہ نفع کی شرح کو بنیاد بنا کر کل نفع کی رقم شامل ہوتی ہے) بینک اس کی پیشکش کو قبول (Accept) کر کے دستخط کر دیتا ہے۔ اگر بینک خود خریداری کرے یا کلائنٹ کے علاوہ کسی اور شخص کو

خریداری کا وکیل بنا کر مطلوبہ سامان خریدے تو پھر بینک کلائنٹ کو اطلاع دیگا کہ ہم نے مطلوبہ سامان خرید لیا ہے، اسکے ساتھ ہی بینک اسے سامان بیچنے کی آفر کریگا اور کلائنٹ اس آفر کو قبول (Accept) کریگا

اس ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) سے پہلے تک وہ چیز بینک کی ملکیت میں رہتی ہے اور اس کا سارا ضمان (Risk) بھی بینک پر ہوتا ہے لیکن اس ایجاب وقبول کے بعد وہ چیز بینک کی ملکیت (Ownership) سے نکل کر کلائنٹ کی ملکیت میں آجاتی ہے اور مرابحہ مکمل ہوجاتا ہے۔

پانچواں مرحلہ

ادائیگی:

عام طور پر بینک یہ سامان سپلائر سے نقد پر خریدتا ہے چنانچہ جب کلائنٹ بینک کے ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے مطلوبہ سامان خرید لیتا ہے تو بینک اس سپلائر کو فوراً قیمت کی ادائیگی کردیتا ہے۔

اگرچہ مرابحہ کیلئے یہ ضروری نہیں کہ بینک یہ سامان کلائنٹ کو ادھار فروخت کرے بلکہ نقد (On spot payment) پر بھی فروخت کرسکتا ہے لیکن چونکہ کلائنٹ بینک سے فنانس حاصل کرنا چاہ رہا ہوتا ہے اسلئے عام طور پر کلائنٹ بینک سے یہ سامان ادھار پر (On deferred payment) خریدتا ہے اور بینک کو قیمت کی ادائیگی قسطوں کی شکل میں کرتا ہے یا مرابحہ کی مدّت کے اختتام پر یکمشت مکمل ادائیگی کردیتا ہے جو بھی صورت طے ہو، کلائنٹ اسی کے مطابق ادائیگی کا پابند ہوتا ہے۔

تفصیلی جائزہ

تفصیلی جائزہ

اب ہم گذشتہ صفحات پر مرابحہ کی ذکر کی گئی تعریف اور اس کے طریقۂ کار کا تفصیلی جائزہ پیش کرتے ہیں۔

لاگت کے تعیّن کی ضروری شرائط:

جیسا کہ پیچھے گذرا کہ مرابحہ لاگت + نفع پر کسی چیز کی بیع کا نام ہے لاگت سے مراد وہ رقم ہے جس کے بدلے میں بینک کو وہ چیز حاصل ہوئی، صرف وہ قیمت (Price) مراد نہیں جس پر بینک نے سپلائر سے خریدی، چنانچہ لاگت کے اندر قیمت کے علاوہ وہ اخراجات (Expenses) بھی شامل کئے جاسکتے ہیں جو اس چیز کو حاصل (Acquire) کرنے میں براہ راست (Direct) برداشت کئے البتہ بالواسطہ اخراجات (Indirect expenses) شامل نہیں ہوسکتے۔

براہ راست اخراجات میں اس سامان کی پہلی مرتبہ خریداری سے لیکر کلائنٹ کے قبضہ میں آنے اور خرید لینے تک کے اخراجات شامل ہیں، جس میں نقل وحمل (Transportation) حفاظت (Warehouse) محاصل (Duties)، اور تکافل (انشورنس) کے اخراجات شامل کئے جاسکتے ہیں لیکن وہ اخراجات جو اس سامان

پر براہ راست نہیں آتے جیسے ملازمین کی تنخواہیں، بجلی کے بل اور عمارت کا کرایہ وغیرہ، انہیں سامان کی لاگت میں شامل نہیں کیا جا سکتا۔ البتہ اصل لاگت پر نفع متعین کرتے وقت ان اخراجات کا لحاظ رکھا جا سکتا ہے۔

چونکہ مرابحہ کے اندر خریدے گئے سامان کی لاگت بتلانا ضروری ہے لہذا اگر کسی سامان کی لاگت معلوم نہ ہو تو اس کو مرابحہ کے ذریعے آگے فروخت کرنا بھی جائز نہ ہوگا۔(۱)

مثلاً بینک نے ایک بہت بڑی مشینری سوملین کی لاگت پر خریدی، تو اب اس کے اجزاء (Parts) کو الگ الگ مرابحہ کے طور پر نہیں بیچا جا سکتا کیونکہ اس میں یہ متعین نہیں ہو سکتا کہ الگ الگ اجزاء پر کتنی لاگت آئی۔ ہاں اگر پارٹس اس طرح خریدے ہوں کہ ہر ایک کی لاگت معلوم ہو تو پھر انہیں الگ الگ مرابحہ کے ذریعے فروخت کیا جا سکتا ہے۔

اور اگر مرابحہ کے وقت سامان پر آنے والے براہ راست اخراجات (Direct expenses) میں سے کسی کا پتہ نہ چل سکے اور بعد میں اس کا علم ہو تو اسے بھی اس سامان کی لاگت میں شامل کیا جا سکتا ہے۔ اس کے برعکس اگر بینک کو سپلائر سے کوئی رعایت (Rebate) ملے جس کی وجہ سے سامان کی لاگت کم ہو جائے تو کلائنٹ کو بھی رعایت (Rebate) دینا ہوگی۔

پہلا مرحلہ

پہلے مرحلے میں ہونے والا بنیادی کام کلائنٹ کی مالی حیثیت کا جائزہ یعنی

---

(۱) ایسی صورت میں اگرچہ مرابحہ نہیں ہو سکتا لیکن مساومہ جائز ہے۔

Credit Assessment ہے ،اس مرحلے پر جو معلومات ایک سودی بینک جمع کرتا ہے وہ ساری معلومات اسلامی بینک بھی شامل کرسکتا ہے ، البتہ مرابحہ کی لمٹ منظور کرنے کے لئے جو Credit Assessment کی رپورٹ تیار کی جائے ،اس کے اندر درج ذیل باتوں کا شامل کرنا بھی اہم ہے۔

ا۔جس ضرورت کے لئے کلائنٹ مرابحہ کی درخواست دے رہا ہے ، آیا وہ بنیادی طور پر مرابحہ کی حدود میں آتی ہے یا نہیں ؟ چنانچہ رواں منصوبوں کی تمویل Running Capital Finance میں سے صرف خام مال (Raw Material) کیلئے مرابحہ استعمال کیا جاسکتا ہے ، Receivable Finance ملازمین کی تنخواہیں اس کے ذریعے سے فنانس نہیں کی جاسکتی ۔

۲۔جس سامان (یا اشیاء) کی خریداری کے لئے مرابحہ کی درخواست کیجارہی ہے،وہ جائز اور حلال ہونے کے ساتھ ساتھ کیا وہ اس نوعیت (Nature) کا ہے کہ اس میں مرابحہ کیا جاسکے لہذا اگر وہ چیز ایسی نوعیت کی نہیں تو اس میں مرابحہ نہیں ہوسکتا ،مثلاً ایسی چیز کہ اس کا قبضہ اور ضمان بینک کی طرف منتقل نہیں ہوسکتا جیسے بجلی اور گیس کا کنکشن کہ کلائنٹ انہیں استعمال کرے اور اس کے بلوں پر مرابحہ کرلے۔

۳۔سامان کی خریداری اور اس کے استعمال کا دورانیہ (Cycle)اور وقت کیا ہے ، اس نکتہ کو دیکھنے کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ بینک کو ابتداء سے یہ معلوم ہوجاتا ہے کہ کلائنٹ (Client) کو درحقیقت خریداری اور استعمال کب کرنا ہے ،بعض اوقات یہ نہ جاننے کی وجہ سے مرابحہ صحیح طور پر عمل میں نہیں آتا ، مثلاً کلائنٹ وقت آنے پر سامان خرید چکا ہوتا ہے یا اپنے قبضہ میں لاتے ہی بینک سے خریدنے سے قبل سامان استعمال کرلیتا ہے اور مرابحہ کی کارروائی بعد میں ہوتی ہے۔

۴۔کلائنٹ کے کاروبار میں نقد کا بہاؤ (Cash Flow) کیا ہے، تاکہ یہ معلوم کیا جاسکے کہ وہ ادائیگی کا جو وقت (Maturity Period) طے کر رہا ہے اس وقت پر وہ واقعۃً ادائیگی کے قابل ہوگا؟ یہ پہلو نہ دیکھنے کی وجہ سے بعض اوقات یہ نوبت آتی ہے کہ عمیل مقررہ وقت پر ادائیگی کے قابل نہیں ہوتا جس کی بناء پر Roll Over کا مطالبہ کرتا ہے جو مرابحہ میں ممکن نہیں ہے۔

۵۔جن اشیاء کی خریداری کی درخواست کی جارہی ہے ان کے بازار کے بارے میں بھی کچھ واقفیت مناسب ہے کہ یہ اشیاء کہاں دستیاب ہوتی ہیں ان کی عام قیمت کیا ہے وغیرہ وغیرہ تاکہ مرابحہ کے غلط استعمال کا سدِّ باب کیا جاسکے، بعض مرتبہ کلائنٹ کم قیمت کی چیز بینک سے مہنگے داموں پر خریدنے کے لئے مرابحہ کے لئے آتا ہے درحقیقت اسے وہ چیز مطلوب نہیں ہوتی بلکہ نقد رقم مطلوب ہوتی ہے اور مرابحہ کو نقد کے حصول کے لئے بطور ذریعہ استعمال کرنا مقصود ہوتا ہے۔

۶۔جس سپلائر سے سامان خریدا جانا ہے اس کے بارے میں بھی معلومات حاصل کی جائیں کہ وہ کون ہے، ایسا تو نہیں کہ اس کا کلائنٹ سے کوئی ایسا تعلق ہے جو مرابحہ پر اثر انداز ہو (کون سے تعلق کی صورت میں سامان خریدنا جائز ہے اور کون سے تعلق میں جائز نہیں، اس کی تفصیل ایجنسی ایگریمنٹ کے ذیل میں آئیگی (ان شاء اللہ)

۷۔ان اشیاء کی خریداری میں ادائیگی کی کیا صورت ہوتی ہے، ادائیگی نقد ہوتی ہے یا ادھار پر یا سامان کی ڈلیوری سے بھی پہلے، اسی طرح فروخت کرنے والے تاجر کسی قسم کا کوئی (Rebate) دیتے ہیں یا نہیں، اوران کا معاملہ کیسا ہوتا ہے وغیرہ۔

۸۔ وہ چیزیں جو اگر چہ حرام نہیں لیکن ناپسندیدہ اور مکروہ ہیں، اسلامی بینک کو ان میں مرابحہ کرنے سے بھی بچنا چاہئے جیسے سگریٹ کا مرابحہ، لہذا Credit Assessment میں اس بات کا بھی جائزہ لینا ضروری ہے کہ مرابحہ کا موضوع (Subject) کوئی مکروہ اور ناپسندیدہ چیز تو نہیں۔

۹۔ عام طور پر بینکوں کے ذریعے ہونے والے مرابحہ میں کلائنٹ ادھار (On defferd payment) خریداری کرتا ہے اسلئے اس بات کا بھی جائزہ لیا جاتا ہے کہ جس چیز کا مرابحہ ہورہا ہے کیا اسے ادھار فروخت کرنا درست ہے لہذا کرنسی اور سونا چاندی میں مرابحہ نہیں ہوسکتا۔

مذکورہ بالا معلومات کے حاصل ہونے سے یہ فیصلہ کرنا آسان ہوجاتا ہے کہ کلائنٹ کو مرابحہ کی سہولت دی جائے یا نہ دی جائے۔

Credit Proposal تیار کرنے کے دو طریقے ہوتے ہیں۔

عام طور پر اس کا کوئی باقاعدہ فارم یا ڈاکومنٹ نہیں ہوتا بلکہ بینک کا آر۔ ایم (Relationship Manager) اسے تیار کرتا ہے چیف منیجر (Chief Manager) اس پر نظر ثانی کرکے متعلقہ سربراہ (Head) کے پاس منظوری کے لئے بھیجتا ہے۔

بعض بینکوں کے پاس پہلے سے اس کا ایک فارم موجود ہوتا ہے، اس میں مطلوبہ معلومات درج کی جاتی ہیں اور منظوری کے لئے متعلقہ سربراہ کے پاس بھیجا جاتا ہے۔

دوسرا مرحلہ

Credit Assesement کی روشنی میں اگر تمام پہلو قابل اطمینان ہوں تو کلائنٹ کی لمٹ منظور کرلی جاتی ہے لمٹ منظور کرانے والے کلائنٹ دو طرح کے ہوتے ہیں۔

بعض کلائنٹ ایسے ہوتے ہیں کہ ان کا ایک وسیع کاروبار چل رہا ہوتا ہے اور انہیں وقتاً فوقتاً مختلف اشیاء مرابحہ کے طور پر خریدنے کی ضرورت پیش آتی ہے ایسے کلائنٹ بینک سے ایک بڑی رقم مثلاً سوملین کے مرابحہ کی لمٹ منظور کرالیتے ہیں۔

بعض کلائنٹ اپنی کسی وقتی ضرورت کے لئے بینک کے پاس آتے ہیں اور اتنی ہی رقم کی لمٹ منظور کراتے ہیں جتنی رقم کی خریداری مطلوب ہوتی ہے۔

دونوں طرح کی لمٹ ایک جنرل ایگریمنٹ کے ذریعہ منظور ہوتی ہے اسے ماسٹر اور Facility (۱) ایگریمنٹ بھی کہتے ہیں۔

یہ ایگریمنٹ شریعہ بورڈ یا شریعہ ایڈوائزر سے منظور شدہ اور پہلے سے تیار شدہ حالت میں رکھا ہوتا ہے، اس کے اندر وہ تمام شرائط ذکر کی جاتی ہیں، جنکی بنیاد پر کلائنٹ آئندہ چل کر مرابحہ کی سہولت حاصل کرتا ہے اسی طرح ضمانات (Collaterals) سے متعلق امور بھی اسی میں طے کئے جاتے ہیں۔

یہاں اسکے بارے میں یہ وضاحت کرنا ضروری ہے کہ شرعی اعتبار سے اس ایگریمنٹ کی حیثیت صرف ایک باہمی مفاہمت (Mutual Understanding) کی

---

(۱) Facility کے لفظی معنی ہیں سہولت، اسے Facility ایگریمنٹ اسلئے کہتے ہیں گویا اس ایگریمنٹ کے ذریعے بینک نے کلائنٹ کو یہ سہولت دی کہ وہ اتنی رقم کی حدتک بینک سے مرابحہ کی بنیاد پر اشیاء خرید سکتا ہے۔

ہے کہ بینک اس بات پر راضی ہے کہ اگر کلائنٹ کو منظور شدہ لمٹ کے اندر مرابحہ کی سہولت حاصل کرنے کی ضرورت پڑی تو وہ اسے مطلوبہ سہولت فراہم کریگا۔

محض لمٹ منظور ہونے سے مرابحہ وجود میں نہیں آتا بلکہ بینک اور کلائنٹ دونوں آزاد ہوتے ہیں کہ آئندہ مرابحہ کا معاملہ کریں یا نہ کریں۔

بینک کے نقطۂ نظر سے کسی رقم کی لمٹ منظور ہونے کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ کلائنٹ ایک وقت میں اتنی ہی رقم کی حد تک مرابحہ کی سہولت حاصل کرسکتا ہے، اس سے زیادہ کی نہیں البتہ اگر کلائنٹ اس لمٹ کے اندر اندر خریداری کے دوران ادائیگی بھی کرتا رہے تو اس کی وجہ سے منظور شدہ رقم سے زائد رقم کا مرابحہ بھی حاصل کرسکتا ہے مثلاً ایک شخص نے سوملین کی لمٹ منظور کرائی اور ابھی اسّی ملین کا مال خریدا جس میں بیس ملین ادا کردیئے تو اب وہ اس لمٹ کے ذریعے مزید چالیس ملین کا مال خرید سکتا ہے۔

تیسرا مرحلہ

لمٹ منظور ہونے کے بعد جب کلائنٹ کو مطلوبہ سامان کی ضرورت پڑتی ہے تو بینک اس سامان کو خرید کر اپنی ملکیت میں لاتا ہے پھر اس پر قبضہ کرنے کے بعد کلائنٹ کو فروخت کرتا ہے۔

اس مرحلے پر سامان خریدنے سے پہلے بینک کلائنٹ سے وعدہ لیتا ہے کہ وہ بعد میں بینک سے سامان ضرور خرید لے گا۔ یہ یکطرفہ وعدہ (Unilateral Promise) ہوتا ہے، جس کی رو سے کلائنٹ سامان خریدنے کا پابند ہوجاتا ہے۔

بہتر تو یہ ہے کہ بینک براہ راست وہ سامان خرید کر مرابحہ کی بنیاد پر فروخت کرے لیکن عام طور پر درج ذیل وجوہ کی بنیاد پر بینک مطلوبہ سامان خود نہیں خریدتا۔

۱۔ خود خریدنے کی صورت میں اس کے ٹیکس کا بوجھ بینک پر بھی پڑتا ہے جس کی وجہ سے مرابحہ کا ریٹ بہت بڑھ جاتا ہے۔(۱)

۲۔ عام طور پر بینک کے پاس اتنے ماہر افراد (Experts) نہیں ہوتے جو کلائنٹ کی مطلوبہ صفات وشرائط (Specifications & Conditions) کے مطابق سامان خرید سکیں۔

جس صورت میں بینک خود سامان نہیں خرید سکتا، وہاں بھی بہتر یہ ہے کہ وہ کلائنٹ کے علاوہ کسی تیسرے فرد کو سامان کی خریداری کا وکیل بنائے۔

اگر مذکورہ بالا دونوں صورتیں دشوار ہوں تو شرعاً اس کی بھی گنجائش ہے کہ بینک اسی کلائنٹ کو وکیل بنا کر خریداری کرے، اس مقصد کے لئے بینک اور کلائنٹ کے درمیان ایک ایجنسی اگریمنٹ ہوتا ہے جس میں بینک سامان سے متعلق ضروری تفصیلات درج کر کے کلائنٹ کو اس کی خریداری کا وکیل نامزد کرتا ہے۔

---

(۱) کسی چیز کی خرید وفروخت یا رقم کی فائنانس پر لگنے والے ٹیکس عام طور پر تین طرح کے ہوتے ہیں۔ ۱: جنرل سیلز ٹیکس (General sales Tax G.S.T)۔ ۲: ود ہولڈنگ ٹیکس (With Holding tax W.H.T)۔ ۳: کم از کم ٹیکس (Minimum tax) بینک براہ راست خریداری کرنے کے بعد جب وہ سامان کلائنٹ کو فروخت کرے تو جنرل سیلز ٹیکس اس اعتبار سے واپس (Refund) ہوسکتا ہے کہ سپلائر جتنا ٹیکس بینک کو سامان بیچتے ہوئے کاٹتا ہے، بینک اتنا ہی ٹیکس اپنے کلائنٹ کو سامان بیچتے ہوئے کاٹ لے گا، لیکن موجودہ قوانین کے مطابق دوسرا ٹیکس (یعنی W.H.T) بہر حال بینک کے ذمہ ہوتا ہے اور تیسرے ٹیکس کی شرح اسلامی بینک کو کنونشنل بینک کے مقابلے میں زیادہ پڑتی ہے اس کا ریٹ تو 0.5% ہوتا ہے لیکن یہ ریٹ اسلامی بینک کی کل فروخت پر جبکہ کنونشنل بینک کی صرف حاصل شدہ سود کی رقم پر لگتا ہے مثلاً اگر اسلامی بینک دو لاکھ روپے کا سامان بیچے تو اسے ایک ہزار روپیہ ٹیکس ادا کرنا ہوگا لیکن کنونشنل بینک کو دو لاکھ روپے پر مثلاً بیس ہزار روپے سود موصول ہوا تو اسے بیس ہزار کا 0.5% یعنی صرف سو روپے ٹیکس ادا کرنا ہوگا، ظاہر ہے کہ ان اضافی ٹیکسوں کی ادائیگی کی وجہ سے مرابحہ کا ریٹ بڑھ جائے گا۔

ایجنسی ایگریمنٹ میں قابل لحاظ پہلو:

اگر چہ بینک کے لئے اسی کلائنٹ کو خریداری کا وکیل بنانے کی گنجائش ہے لیکن ایسی صورت میں درج ذیل پہلوؤں کا جائزہ لینا ضروری ہے۔

ا۔کلائنٹ اس رقم سے واقعۃً کوئی چیز خرید رہا ہے یا نہیں؟ کہیں ایسا تو نہیں کہ وہ یہ رقم مرابحہ کے نام پر حاصل کر کے اسے اپنے ملازمین کی تنخواہ اور دیگر مصارف میں خرچ کر رہا ہو۔

۲۔کلائنٹ بینک کا ایجنٹ بن کر جو چیز خریدنے جا رہا ہے کیا پہلے سے ہی اس کا مالک تو نہیں، یا اس کی خریداری کا معاملہ مکمل تو نہیں کر چکا؟ لہذا

الف: اگر وہ پہلے سے ہی اس کا مالک ہے اور وہ چیز پہلے سے اس کے گودام وغیرہ میں رکھی ہوئی ہے، اب وہ یہ سامان بینک کو بیچ کر دوبارہ خریدنا چاہتا ہے تو یہ صورت بیع ''عینہ'' (Buy Back) میں داخل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے۔

ب: اگر وہ مطلوبہ سامان سپلائر سے پہلے ہی خرید چکا ہے تو بھی مرابحہ نہیں ہوسکتا۔

اس دوسری صورت کی وضاحت یہ ہے کہ عام طور پر کلائنٹ بینک کے پاس آنے سے قبل سپلائر سے کچھ نہ کچھ گفتگو (Comittment) کر کے آتا ہے، بعض مرتبہ یہ گفتگو ایسی ہوتی ہے کہ شرعی نقطۂ نظر سے کلائنٹ اور سپلائر کے درمیان بیع منعقد ہوجاتی ہے مثلاً کلائنٹ نے زبانی کہا کہ میں نے فلاں سامان اتنی قیمت کے بدلے میں خریدا اور سپلائر نے کہا کہ میں نے مطلوبہ قیمت پر بیچا (یا یہ عمل کاغذات پر تحریر کی شکل میں وجود میں آیا) تو ایسی صورت میں کلائنٹ سامان کا مالک بن گیا، اب اس میں مرابحہ نہیں ہوسکتا۔

واضح رہے کہ محض ایجاب وقبول (Offer and Acceptance) ہو جانے سے بیع مکمل ہو جاتی ہے خواہ یہ ایجاب وقبول زبانی ہو یا تحریری، بعض کلائنٹ یہ سمجھتے ہیں کہ چونکہ ابھی تک مطلوبہ سامان ان کے قبضے میں نہیں آیا یا انہوں نے اس کی ادائیگی نہیں کی اسلئے وہ اس سامان کے مالک نہیں ہوئے، یہ خیال درست نہیں، کسی چیز کا مالک ہونے کے لئے اس کی قیمت کی ادائیگی کرنا یا اس پر قبضہ کرنا ہرگز ضروری نہیں، صرف ایجاب وقبول سے ملکیت منتقل ہو جاتی ہے البتہ خریداری کے بعد وہ سامان آگے بیچنے کے لئے اس پر قبضہ کرنا ضروری ہے۔

۳۔کلائنٹ بسااوقات سپلائر کی طرف سے دیا گیا نرخ نامہ (Quotation) بینک کو دکھاتا ہے اسی کوٹیشن کی بنیاد پر بینک خریداری کرتا ہے، محض اس کوٹیشن کا لانا ایجاب (Offer) نہیں، (البتہ اگر اس پر صراحت ہو کہ یہ کوٹیشن ایجاب (Offer) کے طور پر بھیجی جارہی ہے تو پھر یہ آفر سمجھی جائیگی)

۴۔اس بات کا اطمینان کرنا بھی ضروری ہے کہ سپلائر کلائنٹ کے علاوہ کوئی اور شخص یا ادارہ ہو، وہی یا اس کا ذیلی ادارہ نہ ہو اور نہ ہی ایسا ادارہ ہو جس کا وہ خود ایجنٹ ہے۔

اس بات کو تفصیل سے سمجھنے کی ضرورت ہے، تفصیل اس کی یہ ہے کہ کاروبار کی عام طور پر تین صورتیں ہوتی ہیں:

الف: پروپرائٹر شپ (Proprietorship) اس میں ایک ہی شخص تنہا اپنا سارا کاروبار چلا رہا ہوتا ہے۔

ب: پارٹنر شپ (Partnership) اس میں دو یا دو سے زائد افراد شرکت کی بنیاد پر مل کر کاروبار کر رہے ہوتے ہیں بعض مرتبہ یہ کسی فیکٹری کے مالک ہوتے ہیں

اور اسے مل کر چلاتے ہیں۔

ج: کمپنی (Company) اس میں سینکڑوں اور بعض دفعہ ہزاروں افراد مل کر کاروبار کرتے ہیں۔

پہلی صورت میں بعض مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ ایک شخص دو الگ الگ کاروبار کررہا ہوتا ہے مثلاً اس کی فیکٹری A میں جوتے تیار ہوتے ہیں اور فیکٹری B میں گارمنٹس کا سامان تیار ہوتا ہے، اسے نقد رقم کی ضرورت پیش آئی جس کے لئے وہ بینک سے ایسی مشینری خریدنے کے لئے آیا جو گارمنٹس فیکٹری میں ہے اور خود اس حیثیت سے آیا کہ وہ جوتوں والی فیکٹری کا مالک ہے، تو یہ صورت جائز نہیں کیونکہ مطلوبہ سامان کا وہ پہلے سے مالک ہے۔

یہاں اس بات کی وضاحت ضروری ہے کہ بعض مرتبہ کچھ بھائی مل کر کئی فیکٹریاں چلارہے ہوتے ہیں ایسی صورت میں اگر فیکٹری مالکان الگ الگ ہیں مثلاً ہر بھائی کے نام ایک فیکٹری ہے اور وہی ہر طرح سے اس کا ذمہ دار ہے تو پھر ایک بھائی دوسرے بھائی کی فیکٹری کا سامان بذریعہ بینک مرابحہ پر خرید سکتا ہے لیکن اگر وہ کاروبار مشترکہ ہے تو وہ پارٹنر شپ میں آجاتا ہے۔

پارٹنر شپ کی صورت میں کوئی فریق مشترکہ کاروبار کی کوئی چیز بذریعہ بینک مرابحہ کے طور پر اس وقت خرید سکتا ہے جب کہ اس کا حصہ اس کاروبار میں ۳۳% سے کم ہو۔

بعض مرتبہ ایک بڑی فیکٹری یا کمپنی کام کررہی ہوتی ہے اس کے مالکان یا ڈائریکٹرز اسی کی کسی ذیلی کمپنی کے بھی مالک یا حصہ دار ہوتے ہیں تو ایسی صورت میں اس ذیلی کمپنی سے مطلوبہ سامان خریدنے کیلئے شرط یہ ہے کہ بڑی فیکٹری یا کمپنی اس ذیلی کمپنی کے ایک تہائی سے کم کی مالک ہو۔ اور کسی فیکٹری کا ملازم اسی فیکٹری سے اسی صورت میں

سامان لینے کا وکیل بن سکتا ہے جبکہ اس میں اس کی ملکیت ۳۳% سے کم ہو۔

۵۔ بعض مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ کلائنٹ کسی گذشتہ مرابحہ کی واجب الاداء رقم بروقت ادا نہیں کرسکتا تو وہ بینک سے درخواست کرتا ہے کہ اسے یہی سامان دوبارہ مرابحہ کے ذریعے فروخت کردیا جائے (اسے رول اوور (Rollover) کہتے ہیں) ایسا کرنا بھی قطعاً جائز نہیں کیونکہ کلائنٹ جس سامان کو خریدنے جارہا ہے، وہ پہلے سے اس کا مالک ہے۔

مرابحہ کے اندر درج بالا تمام شرائط کی پابندی ضروری ہے ان میں سے کسی ایک کا خیال نہ رکھنے سے یہ عمل ناجائز ہوسکتا ہے۔

کلائنٹ کی طرف سے سپلائر کا متعین ہونا:

عام طور پر کلائنٹ جب بینک کے پاس آتا ہے تو اپنا سپلائر بھی متعین کر کے آتا ہے اور اس کی خواہش ہوتی ہے کہ بینک اسی سپلائر سے مطلوبہ سامان خرید کر اسے فروخت کرے۔ ایسا کرنے کی گنجائش ہے اور اسکا ایک فائدہ یہ ہے کہ اس طرح کلائنٹ کو اس کی مطلوبہ صفات (Specifications) کے مطابق چیز مل جاتی ہے۔

ایسی صورت میں بعض اوقات بینک کلائنٹ سے اس بات کی گارنٹی لیتا ہے کہ اسکا متعین کردہ سپلائر مطلوبہ صفات وشرائط کے مطابق سامان فراہم کرے گا، اور اگر یہ سامان مطلوبہ صفات کے مطابق نہ ہوا تو اس کی ذمہ داری کلائنٹ پر ہوگی بینک اس کا ذمہ دار نہ ہوگا، اگر اس مرابحے میں سپلائر کو کل قیمت یا اس کے کچھ حصہ کی پیشگی ادائیگی (Advance Payment) کی گئی ہوتو کلائنٹ یہ ذمہ داری بھی اٹھاتا ہے کہ مطلوبہ سامان حاصل نہ ہونے کی صورت میں وہ یہ رقم بینک کو واپس کرے گا، اس مقصد کے لئے وہ بینک کو کچھ ضمانات (Collateral) فراہم کرتا ہے۔ جس کیلئے گارنٹی

ڈاکومنٹ پر دستخط کرائے جاتے ہیں۔

یہ گارنٹی ڈاکومینٹ بھی پہلے سے تیار شدہ ہوتا ہے اور کلائنٹ کی طرف سے اس پر دستخط ہوتے ہیں۔

کلائنٹ سے اس کے متعین کردہ سپلائر کے بارے میں گارنٹی لینا جائز ہے بشرطیکہ وہ یہ گارنٹی اپنی ذاتی شخصیت (Personal Capacity) کے اعتبار سے دے، بینک کے ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے نہیں، اسلئے کہ ایجنٹ کی حیثیت تو امین (Trustee) کی ہے، اس سے ضمانت (Guarantee) کا مطالبہ نہیں کیا جا سکتا البتہ وہ اپنی ذاتی حیثیت سے اس کی گارنٹی دے سکتا ہے۔

یہ کیسے معلوم ہو کہ اس نے یہ گارنٹی ذاتی حیثیت سے دی ہے۔ اس کو جاننے کا پیمانہ یہ ہے کہ اگر کسی وجہ سے بعد میں بینک اور کلائنٹ کے درمیان مرابحہ کا عقد نہ ہو اور پھر بھی یہ گارنٹی اپنی جگہ قائم رہے تو سمجھا جائیگا یہ گارنٹی کلائنٹ نے اپنی ذاتی حیثیت میں دی ہے، نہ کہ ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے لیکن اگر مرابحہ نہ ہونے کی صورت میں گارنٹی بھی ختم ہو جائے تو یہ سمجھا جائیگا کہ یہ گارنٹی ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے دی گئی ہے۔

وکالت کی نیت:

اگر کلائنٹ سپلائر سے صرف وہی مال اتنی ہی مقدار میں خرید رہا ہے، جتنی مقدار کا مرابحہ وہ بینک سے کر رہا ہے یا اس سے بھی کم مقدار میں خرید رہا ہے تو جب وہ یہ سامان سپلائر سے خریدے گا تو یہی سمجھا جائیگا کہ اصل خریدار بینک ہے اور یہ اس کے وکیل ہونے کی حیثیت سے خرید رہا ہے، لیکن اگر وہ اس کے متضاد (Opposite) نیت کر لیتا ہے مثلاً یہ نیت کرتا ہے کہ اگرچہ میرے پاس بینک کی طرف سے منظور شدہ لمٹ ہے لیکن چونکہ فی الحال مجھے اتنی مخصوص مقدار کی ضرورت ہے اور اس حد تک رقم کا انتظام میرے

پاس ہے تو میں اتنی مقدار بینک کیلئے خریدنے کے بجائے براہ راست اپنے لئے خرید لیتا ہوں تو ایسی صورت میں یہ خریداری اسی کیلئے ہوگی، اور کلائنٹ براہِ راست اس کا مالک بن جائیگا۔

اگر اس نے کئی اسلامی بینکوں سے کسی چیز کے لئے مرابحہ کی سہولت حاصل کررکھی ہے مثلاً ایک شخص کپاس (Cotton) کا کاروبار کرتا ہے اور اس نے مختلف اسلامی بینکوں سے مختلف رقوم کی لمٹ منظور کروائی ہوئی ہے تو اس صورت میں یہ ضروری ہے کہ وہ یہ تعیین کرے کہ کتنا سامان کونسے بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے خرید رہا ہے، یہ تعیین دو طرح سے ہوسکتی ہے۔

۱۔ ہر بینک کا سامان دوسرے بینک کے سامان سے بالکل الگ اور نمایاں ہو۔

۲۔ فیصد کے اعتبار سے تعیین کی گئی ہو جس سے معلوم ہو جائے کہ کونسے بینک کا سامان کتنے فی صد ہے۔

جب تک کلائنٹ بینک سے عملاً مرابحہ نہ کرلے، اس وقت تک یہ تعیین ضروری ہے تا کہ خدانخواستہ اگر کسی ناگہانی آفت (Due to an act of God) سے کچھ سامان ہلاک ہو جائے تو واضح طور پتہ چلے کہ کون سے بینک کا کتنا سامان ہلاک ہوا ہے۔

بہت سی تجارتی کمپنیوں میں پرچیزینگ ڈیپارٹمنٹ (Purchasing Department) اور فائنانس ڈیپارٹمنٹ (Finance Department) الگ الگ ہوتے ہیں فائنانس ڈیپارٹمنٹ بینک سے لمٹ منظور کراتا ہے جبکہ پرچیزنگ ڈیپارٹمنٹ مطلوبہ سامان کی خریداری کرتا ہے، ایسی صورت میں یہ ضروری ہے کہ اگر یہ کمپنی بینک کیلئے خریداری کررہی ہے تو خریداری سے پہلے فائنانس ڈیپارٹمنٹ، پرچیزنگ ڈیپارٹمنٹ کو بتلائے کہ فلاں چیز کی اتنی مقدار کی خریداری فلاں اسلامی بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے کی جائے۔

اگر پرچیزینگ ڈیپارٹمنٹ نے شروع میں کمپنی کیلئے کوئی سامان خرید لیا اور اس میں بینک کے وکیل ہونے کی نیت نہیں کی تو یہ سامان براہِ راست اس کمپنی کی ملکیت میں آجائیگا اور اس سامان میں اسلامی بینک سے مرابحہ نہیں ہوسکتا۔

مشترکہ خریداری:

بعض مرتبہ بینک اور کلائنٹ مل کر مشترکہ خریداری کرتے ہیں ایسا اُس وقت ہوتا ہے جب کلائنٹ کے مطلوبہ سامان کی قیمت اس کی منظور شدہ لمٹ سے زیادہ ہو یا کچھ رقم کلائنٹ کے پاس موجود جس کی وجہ سے وہ پوری خریداری کے لئے مرابحہ فنانس حاصل نہیں کرنا چاہتا۔

عام حالات میں ایسی مشترکہ خریداری سے بچنا چاہئے کیونکہ اس کی وجہ سے مرابحہ کے غلط ہونے کا امکان ہوتا ہے اور بعض مرتبہ یہ اندازہ لگانا بھی مشکل ہوجاتا ہے کہ یہ چیز کتنے میں خریدی گئی تاہم ضرورت کے وقت ایسا کیا جاسکتا ہے۔ ایسی صورت میں شروع ہی سے بینک اور کلائنٹ دونوں پر واضح ہونا ضروری ہے کہ کتنے فیصد کی خریداری بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے کی جائیگی اور کتنے فیصد سامان کی خریداری کلائنٹ اپنی طرف سے کریگا تاکہ فریقین اسی اعتبار سے مطلوبہ سامان کا رسک (Risk) برداشت کریں پھر عملاً مرابحہ کرتے وقت یہ بھی ہوسکتا ہے کہ بینک کی رقم سے جتنا سامان خریدار گیا ہے اسے الگ کرکے اس کا مرابحہ کیا جائے یا الگ نہ کیا جائے اور فیصد کے لحاظ سے مرابحہ کرلیا جائے، دونوں صورتیں جائز ہیں البتہ پہلی صورت بہتر ہے۔

خریداری کا جائزہ:

جب کلائنٹ کو ایجنٹ بنا کر خریداری کی جائے تو اس میں بعض مرتبہ اس بات کا خطرہ ہوتا ہے کہ کلائنٹ نے کوئی حقیقی خریداری نہ کی ہو بلکہ اپنی کسی ضرورت کیلئے بینک سے رقم حاصل کرنے کیلئے مرابحہ کو ذریعہ بنایا ہو، اس کیلئے ضروری ہے کہ بینک کلائنٹ سے تازہ خریداری (Fresh Purchase) کی انوائس (Invoice) حاصل کرے۔

خریداری کی انوائس لینے کی مدت کم سے کم ہونی چاہئے نیز بینک اپنے کسی آدمی کو بھیج کر وقتاً وقتاً فزیکل ویریفکیشن (Physical Verification) بھی کرایا کرے کہ مال واقعی آیا ہے یا نہیں؟

بعض کلائنٹس کی یہ خواہش ہوتی ہے کہ انہیں ایک مخصوص رقم دے دی جائے، وہ اس سے ایک مدّت تک خریداری کرتے رہیں گے پھر کچھ عرصہ بعد ان اشیاء کی انوائسز (Invoices) بینک کے سامنے پیش کر کے ان کا مرابحہ کرلیں گے۔

اس طرح کرنا ہرگز درست نہیں کیونکہ اس میں اس بات کا اندیشہ پیدا ہوسکتا ہے کہ کلائنٹ مطلوبہ اشیاء کی خریداری کے بجائے اس رقم کو دیگر مصارف میں خرچ کردے یا سامان خریدنے کے بعد اسے آگے بیچنے یا استعمال کر کے ختم کر دینے کے بعد بینک کے پاس مرابحہ کرنے کیلئے آئے۔

ظاہر ہے کہ ایسی صورتوں میں مرابحہ نہیں ہوسکتا، البتہ اگر کلائنٹ کا کاروبار اس نوعیت کا ہو کہ اس میں تیز رفتاری سے ٹرانزکشنز ہو رہی ہوں اور ادائیگی کی فوری ضرورت ہو تو درج ذیل شرائط کے ساتھ رقم اس کے اکاونٹ میں رکھوائی جاسکتی ہے۔

شرائط:

ا۔اکاؤنٹ میں رقم رکھوانے کی مدّت کم سے کم ہو،بہتر یہ ہے کہ ایک ہفتہ سے زیادہ نہ ہو۔

۲۔Payorder براہ راست سپلائر کے نام بنایا جائے۔

۳۔اس بات کی تحقیق کی جائے کہ کلائنٹ جو(Invoice)دے رہا ہے،وہ Fresh انوائس ہے یا نہیں؟

۴۔Invoice معاملے کے بعد جلد از جلد لی جائے اور پھر سامان کلائنٹ کے قبضہ میں آنے کے بعد مرابحہ کیا جائے۔

۵۔سامان کو استعمال کر کے ختم کرنے یا اسے آگے بیچنے سے پہلے بینک سے مرابحہ کرلیا جائے۔

درج بالا جائزہ تو اس اعتبار سے ہے کہ کیا بینک کی رقم سے واقعۃً خریداری ہوئی تھی یا نہیں،اس کے علاوہ ایک اور جائزہ اس بات کا لینا بھی ضروری ہے کہ کلائنٹ کا سپلائر کے ساتھ خریداری کا جو عقد ہوا،وہ درست تھا یا نہیں۔

اس جائزے کے اندر درج ذیل باتوں کا دیکھنا ضروری ہے:

ا۔کیا خریدے ہوئے سامان کی مقدار (Quantity)متعین تھی؟ لہذا خریداری کی انوائس میں مقدار کی چیکنگ ضروری ہے۔

۲۔خریداری فوری تھی یا نہیں ؟لہذا اگر کلائنٹ نے فارورڈ سیل (Forward Sale) کی بنیاد پر سامان خریدا تو اس میں مرابحہ نہیں ہوسکتا۔

۳۔کیا خریدا ہوا سامان متعین (Identified)تھا،اگر کلائنٹ نے سپلائر سے سامان خریدا لیکن اسکی تعیین نہیں ہوئی،بلکہ سپلائر کے گودام ہی میں رکھا رہا تو اسی حالت میں اس کا مرابحہ نہیں ہوسکتا بلکہ یہ ضروری ہے کہ خریدا ہوا مال سپلائر کے مال

سے الگ ہو البتہ اگر کسی گودام میں سیریل نمبروں کے ذریعے اس خریدے گئے مال کو دوسرے مال سے ممتاز کرلیا گیا ہو تو یہ تعیین بھی معاملے کے صحیح ہونے کیلئے کافی ہے۔

۴۔ اگر سامان کی مختلف کیٹگریز (Categories) ہوں تو پھر ہر کیٹگری کا تعین ہوا ہے یا نہیں؟ انوائس کے اندر اس کی وضاحت ہونا بھی ضروری ہے مثلاً کپڑے کا مرابحہ ہوا تو اس میں اس کی وضاحت ہونا ضروری ہے کہ کونسی قسم کا کپڑا خریدا گیا۔

۵۔ کلائنٹ نے سپلائر سے جو مال خریدا، کیا سپلائر اس کا مالک بن کر اس پر قبضہ کرچکا تھا اس بات کا جائزہ لینا اس لئے ضروری ہے کہ بعض مرتبہ سپلائر کے پاس سامان موجود نہیں ہوتا لیکن وہ اس خیال سے بیچ دیتا ہے کہ بعد میں مارکیٹ سے خرید کردے دیگا ایسا کرنا جائز نہیں کیونکہ اس صورت میں وہ ایسا سامان بیچ رہا ہوتا ہے جس کا وہ مالک نہیں ہوتا یا جو اس کے قبضے میں نہیں ہوتا۔

چوتھا مرحلہ

مرابحہ کا عقد:

کلائنٹ بینک کے ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے خریداری کرنے کے بعد بینک کو اس خریداری کی اطلاع دیتا ہے۔

اسے ڈیکلریشن (Declaration) دینا کہتے ہیں اس کے ساتھ ہی وہ بینک کو یہ آفر (Offer) کرتا ہے کہ جنرل اگریمنٹ میں طے شدہ شرائط کے مطابق بینک اسے یہ سامان فروخت کردے، جب بینک اس آفر کو قبول (Accept) کرلیتا ہے تو ایجاب وقبول (Offer and Acceptance) کے پائے جانے کی وجہ سے مرابحہ کا عقد وجود میں آجاتا ہے جس کے نتیجے میں کلائنٹ مطلوبہ سامان کا مالک بن

جاتا ہے اور اس سامان کی قیمت کی ادائیگی اس کے ذمہ واجب ہوجاتی ہے۔

قبضہ کرنا ضروری ہے:

شریعت کا طے شدہ اصول یہ ہے کہ کسی سامان کو خریدنے کے بعد اس پر قبضہ کرنے سے پہلے اسے آگے فروخت کرنا جائز نہیں، اور دوسرا اصول یہ ہے کہ وکیل (ایجنٹ) کا قبضہ مؤکل (سامان کے اصل مالک) کا قبضہ سمجھا جاتا ہے۔

ان دو اصولوں کی روشنی میں یہ واضح ہوا کہ بینک کیلئے یہ سامان آگے کلائنٹ کو فروخت کرنا اس وقت جائز ہوگا جب وہ خود یا اس کا ایجنٹ اس پر عملاً یا حسی قبضہ کرلے،

اگر بینک نے خود یا ایجنٹ کے قبضہ کرنے سے پہلے ہی یہ سامان کلائنٹ کو فروخت کردیا تو یہ ٹرانزیکشن ناجائز ہوجائیگی۔

ایک سوال اور اس کا جواب:

یہاں یہ سوال پیدا ہوسکتا ہے کہ مطلوبہ سامان کو مرابحہ کی بنیاد پر فروخت کرنے سے پہلے اس پر قبضہ کرنا کیوں ضروری ہے اور قبضہ نہ کرنے سے ٹرانزیکشن کیوں ناجائز ہوجاتی ہے؟

جواب سے پہلے یہ سمجھنا ضروری ہے کہ کسی سامان کو خریدنے کے بعد خریدار جب تک اس پر قبضہ نہیں کرتا، اس وقت وہ چیز اس کی ضمان (Risk) میں نہیں آتی، لہذا قبضہ سے پہلے اگر وہ چیز ہلاک ہوجائے تو وہ نقصان اس کا نہیں ہوتا بلکہ اصل مالک کا ہوتا ہے اسے بذریعہ مثال یوں سمجھا جاسکتا ہے کہ مثلاً زید نے بکر سے صابن کے ایک سو پیکٹ خریدے، ابھی وہ سامان زید کی دوکان میں رکھا ہوا تھا کہ کسی ناگہانی آفت سے ہلاک ہوگیا یا خراب ہوگیا تو یہ نقصان بکر کا ہوگا، خریدار (زید) کا نہیں البتہ اگر زید

اس پر قبضہ کرلیتا اور پھر یہ سامان ہلاک ہوتا تو یہ زید کا نقصان سمجھا جاتا۔

اس وضاحت کے بعد اب اٹھائے جانے والے سوال کا جواب یہ ہے کہ شریعت کی نظر میں کسی شخص کیلئے کسی چیز کا نفع حاصل کرنا اس وقت تک جائز نہیں جب تک وہ شخص اس سامان کے نقصان کے خطرے (Risk) کو برداشت کرنے کیلئے تیار نہ ہو۔(۱)

اور گذشتہ وضاحت سے معلوم ہوا کہ کسی سامان کے نقصان کا خطرہ اس وقت تک خریدار کی طرف منتقل نہیں ہوتا جب تک خریدار اس پر قبضہ نہ کرلے، اس لئے بینک کے لئے لازم ہے کہ وہ مطلوبہ سامان آگے فروخت کرنے سے پہلے اس پر خود یا بذریعہ ایجنٹ قبضہ کرے تاکہ کلائنٹ کو فروخت کرنے سے اس سامان کے نقصان یا ہلاک ہونے کا خطرہ بینک برداشت کرے یعنی اگر قبضہ کے بعد اور کلائنٹ کو فروخت کرنے سے پہلے وہ سامان ہلاک ہوجائے یا اسے کوئی نقصان پہنچے تو وہ نقصان بینک کا ہو، سپلائر یا کلائنٹ کا نہ ہو۔

مرابحہ اور سودی ٹرانزیکشن میں بنیادی فرق:

یہ وہ بنیادی نکتہ ہے جس کی بنیاد پر بیع (sale) کے جائز اور سود کے حرام ہونے کی وجہ سے سمجھی جاسکتی ہے، سود کے اندر قرض دینے والا شخص یا ادارہ کوئی رسک (Risk) برداشت نہیں کرتا جبکہ بیع (sale) کے اندر بیچنے والا شخص اپنے سامان کا رسک برداشت کرتا ہے مثلاً زید اگر سو روپے کسی کو قرض دیکر اس سے ایک ماہ بعد ایک سو دس روپے وصول کرتا ہے تو یہ ناجائز ہے کیونکہ اس نے سو روپے کا کوئی رسک برداشت نہیں کیا لیکن اگر وہ سو روپے کے پھل خرید کر ۱۱۰ روپے میں فروخت کرتا ہے تو

(۱) اس اصول کو "الغنم بالغرم" کے الفاظ سے تعبیر کیا جاتا ہے، ملاحظہ فرمائیے: رد المحتار، کتاب البیوع، مطلب فی قولھم الغنم بالغرم، الہدایۃ، کتاب الولاء۔

یہ جائز ہے کیونکہ اس صورت میں وہ ان پھلوں کے خراب یا ضائع ہونے کے نقصان کا خطرہ برداشت کررہا ہے۔

لہذا معلوم ہوا کہ کنونشنل بینک قرض دیکر اس پر جو اضافی رقم حاصل کرتا ہے چونکہ وہ اس کا کوئی رسک (Risk) برداشت نہیں کرتا، اس لئے وہ ناجائز ہے جبکہ مرابحہ کی بیع میں بینک سامان کے ہلاک یا ضائع ہونے کا خطرہ مول لیتا ہے اسلئے یہ جائز ہے۔

اس تفصیل پر ایک سوال یہ ہوسکتا ہے کہ قرض کی صورت میں بھی تو بینک رسک برداشت کرتا ہے کیونکہ اگر چہ مقروض کے ذمہ اصل رقم بمعہ سود کی واپسی ضروری ہوتی ہے لیکن اس بات کا خطرہ بھی رہتا ہے کہ کہیں کلائنٹ ڈیفالٹ نہ کر جائے اور بینک کا سرمایہ ڈوب جائے۔

اس کا جواب یہ ہے کہ کلائنٹ کے ڈیفالٹ (Default) ہونے کا خطرہ تو مرابحہ کے اندر بھی ہوتا ہے کہ کلائنٹ مرابحہ کی بنیاد پر سامان خریدنے کے بعد قیمت کی ادائیگی نہ کرے لیکن مرابحہ کا جائز ہونا اس رسک کی وجہ سے نہیں بلکہ اس رسک کی وجہ سے ہے جو قبضہ کی وجہ سے پیدا ہوتا ہے، گویا شریعت میں فریق مخالف کے ڈیفالٹ کرنے کا رسک (Risk) معتبر نہیں، کیونکہ اس طرح تو کوئی عقد بھی ناجائز نہیں ہوگا اسلئے کہ یہ رسک تو ہر ٹرانزکشن میں موجود ہوتا ہے بلکہ شریعت کی نگاہ میں وہ رسک معتبر ہے جو عقد کی ذات سے متعلق ہو جبکہ ڈیفالٹ کا رسک عقد مکمل ہونے کے بعد وجود میں آتا ہے۔

قبضہ کب سمجھا جائیگا:

شرعی نقطہ نظر سے کسی چیز پر قبضہ کا پایا جانا اس وقت سمجھا جاتا ہے، جب درج ذیل دو شرائط پائی جائیں۔

الف: تخلیہ یعنی بیچنے والا شخص سامان اپنے استعمال سے نکال کر اس طرح خریدار کے حوالے کردے کہ اب سامان اور خریدار کے درمیان کوئی رکاوٹ نہ ہو۔

ب: خریدار کو اس چیز پر تصرف کرنے (یعنی اسے اپنے استعمال میں لانے) کا پورا اختیار ہو۔

پھر قبضے (Possession) کی دو قسمیں ہیں:۔

۱۔ حسّی قبضہ (Physical Possession)

۲۔ حکمی قبضہ (Constructive Possession)

حسی قبضے (Physical Possession) کا مطلب یہ ہے کہ سامان حسّی طور پر خریدار کے پاس آجائے مثلاً وہ اٹھا کر اپنے گودام میں ڈال دے یا فروخت کنندہ کے گودام سے نکال کر باہر لے آئے، اور اگر یہ کام خریدار کا وکیل (Agent) کرے تو بھی خریدار ہی کا حسّی قبضہ سمجھا جائیگا۔

اور حکمی قبضہ (Constructive Possession) یہ ہے کہ سامان فروخت کنندہ کے مال سے ممتاز اور نمایاں ہوجائے اور اس کے کاغذات خریدار کے حوالے کردیئے جائیں، مثلاً اگر ایک شخص کسی فیکٹری سے ایک ہزار بوری گندم خریدتا ہے فیکٹری والے ان بوریوں پر ایک سے لیکر ہزار تک نمبر ڈال دیتے ہیں اور پھر اس کا ڈیلیوری آرڈر خریدار کے حوالے کرتے ہیں جس سے یہ ہزار بوریاں فیکٹری کی دیگر گندم سے نمایاں ہوجاتی ہیں تو یوں سمجھا جائیگا کہ خریدار کا اس پر حکمی قبضہ ہوگیا ہے، ایسی صورت میں اگر یہ گندم کسی ناگہانی آفت سے ہلاک ہوگئی تو یہ خریدار کا نقصان ہوگا نہ کہ فیکٹری کا۔(۱)

---

(۱) لیکن اگر بوریوں پر نمبر نگ نہ ہو تو پھر یہ ڈیلیوری آرڈر (D.O) قبضہ شمار نہ ہوگا۔

اسی طرح مال امپورٹ کرنے کی صورت میں شپمنٹ ہونے کے بعد بل آف لیڈنگ کا وصول ہونا حکمی قبضہ سمجھا جائیگا خواہ مال ابھی تک پورٹ پر نہ اترا ہو، اسلئے بینک اسے آگے فروخت کرسکتا ہے۔

قبضہ حاصل کرنے کا مقصد (یعنی سامان کے ہلاک یا اس کے نقصان کا خطرہ برداشت کرنا) جس طرح حسی قبضے (Physical Possession) سے حاصل ہوتا ہے، اسی طرح حکمی قبضے (Constructive Possession) سے بھی حاصل ہوجاتا ہے، لہذا اگر کسی جگہ حسّی قبضہ حاصل کرنے میں دشواری ہوتو وہاں حکمی قبضہ کرکے بھی سامان آگے فروخت کیا جاسکتا ہے، البتہ یہ یاد رہے کہ گذشتہ جن دو شرائط کا حسی قبضے میں پایا جانا ضروری ہے حکمی قبضے میں بھی انہی دوشرائط کا پایا جانا ضروری ہے۔

کلائنٹ کے ذریعے خریداری میں چند مزید احتیاطیں:

کلائنٹ بینک کے ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے سامان خریدنے اور اس پر قبضہ کرنے کے بعد جب تک بینک سے خرید نہ لے، اس وقت تک اس سامان کا مالک بینک ہے نہ کہ کلائنٹ، اسلئے اس مرحلے پر کلائنٹ

۱۔اس سامان کو آگے فروخت نہیں کرسکتا۔

۲۔اسے استعمال کرکے ختم (Consume) نہیں کرسکتا۔

لہذا اگر اس نے سامان خرید کر آگے فروخت کردیا یا استعمال کرکے ختم کردیا تو اب بینک سے اس کا مرابحہ نہیں ہوسکتا۔

مرابحہ کے عقد میں قابل لحاظ پہلو:

مطلوبہ سامان پر قبضہ کرنے اور بینک کو اس کی ڈیکلریشن دینے کے بعد اگلا

مرحلہ بینک سے اس سامان کی خریداری کا ہے عام طور پر کلائنٹ جب بینک کو ڈیکلریشن دیتا ہے تو اس کے ساتھ ہی سامان خریدنے کی آفر (Offer) بھی کرتا ہے، جب بینک اس آفر کو قبول (Accept) کرلیتا ہے تو مرابحہ مکمل ہوجاتا ہے۔

یہاں چند باتیں سمجھنا ضروری ہے:

ا۔ نفع مقرر کرنے کا آسان طریقہ تو یہ ہے کہ جنرل ایگریمنٹ میں یہ طے کرلیا جائے کہ بینک اس مرابحے کے ہر عقد میں لاگت پر اتنا متعین (Lump sum) یا اتنے فیصد نفع لے گا، لیکن عام طور پر بینک اور کلائنٹ دونوں اس پر راضی نہیں ہوتے، اسلئے کہ مارکیٹ میں تمویل کا (Financing Rate) ریٹ بدلتا رہتا ہے، اسلئے یہ خطرہ ہوتا ہے کہ اگر کسی وقت فنانسنگ ریٹ طے شدہ ریٹ سے زیادہ ہوا تو بینک طے شدہ ریٹ پر مرابحہ کرنے کیلئے تیار نہ ہوگا(۱) اور اگر تمویل کا ریٹ (Financing Rate) طے شدہ نفع سے کم ہوا تو کلائنٹ زیادہ ریٹ پر مرابحہ کرنے کیلئے آمادہ نہ ہوگا۔

اس بات کو بذریعہ مثال یوں سمجھا جاسکتا ہے کہ مثلاً اگر جنرل ایگریمنٹ میں یہ طے ہوا کہ سامان خریدنے پر بینک کی جتنی لاگت آئیگی اس میں ۱۰% نفع شامل کرکے بینک یہ سامان کلائنٹ کو فروخت کریگا، اب ہوسکتا ہے کہ عملی مرابحہ کے وقت تمویل کا ریٹ ۱۲% ہوچکا ہو تو اس وقت بینک طے شدہ نفع کی شرح پر مرابحہ کرنے کیلئے تیار نہ ہوگا اور اگر تمویل کا ریٹ 8% ہوا تو کلائنٹ زیادہ ریٹ پر مرابحہ کرنے کیلئے آمادہ نہ ہوگا۔

(۱) تمویل کے ریٹ سے مراد وہ نرخ ہے جو عام بینک سودی معاملات میں اپنے کلائنٹس سے طے کرتے ہیں، اس کا مدار بینکوں کی باہمی شرح سود پر ہوتا ہے اور چونکہ یہ شرح سود مختلف اوقات میں بدلتی رہتی ہے اسلئے اس کی بنیاد پر قائم ہونے والا ریٹ (Financing rate) بھی بدلتا رہتا ہے (بینکوں کے باہمی شرح سود کی وضاحت آگے آرہی ہے)۔

اسلئے بینک عام طور پر بینکوں کے باہمی شرح سود (۱) کو معیار بناتے ہیں کہ اس وقت جو شرح سود ہوگی، اسی کو معیار بنا کر نفع مقرر کیا جائے گا، اس میں شرح سود پر کچھ اضافی فیصد بھی لگایا جاتا ہے۔ (۲)

اگرچہ اس طرح شرح سود کو معیار بنا کر نفع مقرر کرنا بہتر نہیں لیکن حاجت کے وقت ایسا کرنے کی گنجائش ہے۔ (۳)

لیکن اس صورت میں بھی اس طرح نفع مقرر کرنا جائز نہیں کہ بینک کلائنٹ سے کہے کہ چھ ماہ میں جو کائبور (KIBOR) ہوگا، اس پر اتنے فیصد بڑھا کر نفع دے دینا بلکہ یہ ضروری ہے کہ معاملہ کے وقت کائبور کا ریٹ معلوم کیا جائے اور اس پر جنرل ایگریمنٹ

---

(۱) عام طور پر بینک ایک جیسے حالات میں نہیں چل رہے ہوتے، کبھی ایسا ہوتا ہے کہ ان کے پاس نقد رقم (liquidity) تو ہوتی ہے لیکن اسے فنانس کرنے کا موقع نہیں ہوتا اور کبھی ایسا ہوتا ہے کہ فائنانس کرنے کا موقع آجاتا ہے لیکن بینک کے پاس نقد رقم نہیں ہوتی ایسی حالت میں جس بینک کو نقد رقم کی ضرورت ہو وہ ایسے بینک سے نقد رقم حاصل کرتا ہے جس کے پاس ضرورت سے زائد ہو، کنوینشل بینکوں میں اس لین دین پر ایک شرح سود طے ہوتی ہے جو قرض لینے والا بینک دوسرے بینک کو ادا کرتا ہے اسے بینکوں کی باہمی شرح سود (Inter Bank Offered Rate) کہتے ہیں، عام طور پر مختلف ملکوں کی شرح سود مختلف ہوتی ہے پاکستان میں عام طور پر کراچی کے بینکوں کی باہمی شرح سود یعنی کائبور (KIBOR) استعمال ہوتا ہے)

(۲) جیسے KIBOR + 2 یا KIBOR+1 وغیرہ۔

(۳) شرح سود کو بنیاد بنانے کی وجہ سے یہ معاملہ ظاہری طور پر سودی قرضے کے مشابہ ہوجاتا ہے جو کہ کوئی پسندیدہ تأثر نہیں دیتا، لیکن جس شرط کے ساتھ اس کی اجازت دی گئی ہے، (یعنی عملی مرابحہ کے وقت کائبور کا ریٹ معلوم کرکے نفع کا تعین کرنا) اس شرط کی وجہ سے سامان کی قیمت فروخت متعین ہوجاتی ہے لہذا اگر بیع کے صحیح ہونے کی دیگر شرائط بھی پائی جائیں تو پھر شرح سود کو صرف حوالے کے طور پر ذکر کرنے سے یہ معاملہ ناجائز نہیں ہوگا، البتہ اگر اسلامک بینکنگ کا کاروبار کچھ بڑھ جائے اور ان کے باہمی لین دین کے معاملے بھی شروع ہونے لگیں تو شرح سود کے بجائے اسلامی معیار سامنے آسکتا ہے اس کی ایک ممکنہ صورت آخر میں سوال وجواب کے ذیل میں آرہی ہے۔

میں طے شدہ اضافہ ڈال کر نفع کی تعیین کی جائے اور پھر نفع کو اصل لاگت میں شامل کر کے قیمت طے کیجائے مثلاً جنرل ایگریمنٹ میں طے ہوا تھا کہ نفع کی شرح کائبور +2% ہوگی تو عملی طور پر مرابحہ کرتے وقت یہ ضروری ہوگا کہ اس دن کے کائبور کی شرح معلوم کی جائے، فرض کریں کہ اس دن کا ئبور کی شرح 10% ہے تو بینک 12% نفع کی شرح کو سامنے رکھتے ہوئے قیمت کا تعین کرے اور اس طے شدہ قیمت کے عوض وہ سامان فروخت کردے، بعد میں خواہ کائبور کی شرح کم ہو یا زیادہ، اس معاملے میں طے شدہ نفع کی شرح اور اس کی بنیاد پر طے کردہ قیمت میں تبدیلی نہیں ہوسکتی۔

خلاصہ یہ ہے کہ ماسٹر مرابحہ ایگریمنٹ یا ماسٹر فنانسنگ ایگریمنٹ کی حد تک تو نفع طے کرنیکا کوئی فارمولا بنایا جاسکتا ہے لیکن عملی طور پر مرابحہ کرتے وقت اس فارمولے کو سامنے رکھتے ہوئے ایک متعین قیمت کا مقرر کرنا ضروری ہے اسی مثال کو لے لیجئے کہ نفع کا فارمولا KIBOR+2 طے ہوا تھا مرابحہ جس دن کیا جارہا ہے اس دن KIBOR, کاریٹ 10% ہے تو کل نفع 12% لیا جائیگا ۔اب نفع کی اس مقدار کو سامنے رکھتے ہوئے قیمت طے کرلی جائے گی کہ اصل لاگت مثلاً ایک لاکھ آئی تو اس کا 12% ، بارہ ہزار بنتا ہے وہ اس میں شامل کر کے کل قیمت ایک لاکھ بارہ ہزار طے کرلی جائیگی۔ بعد میں کائبور کے ریٹ میں تبدیلی آنے سے اس پر کوئی اثر نہیں پڑے گا۔ لہذا بعد میں کائبور کا ریٹ کم ہو یا زیادہ، بینک ایک لاکھ بارہ ہزار ہی کلائنٹ سے لے گا۔

۲۔ اگرچہ جنرل ایگریمنٹ میں یہ طے ہوجاتا ہے کہ بینک اتنا نفع رکھ کر مرابحہ کریگا (مثلاً کائبور + 2) لیکن چونکہ اسکی حیثیت باہمی مفاہمت (Mutual Understanding) کی ہے، اسلئے عملی مرابحہ کے وقت اگر بینک

اور کلائنٹ باہمی رضامندی سے اس میں کوئی تبدیلی کرنا چاہیں تو اس کی بھی گنجائش ہے۔

اگر بینک کو سپلائر سے کوئی Rebate ملے تو وہ کلائنٹ کو بھی ملے گا، اس کے برعکس اگر کچھ حقیقی اخراجات بعد میں معلوم ہوں تو انہیں بعد میں بھی قیمت میں شامل کیا جاسکتا ہے۔ مثلاً وہ سامان جسے بینک نے ایک لاکھ میں خریدا تھا، اگر سپلائر اپنی طرف سے بینک کو دس فیصد ڈسکاونٹ دے دیتا ہے جس کی وجہ سے اس سامان کی لاگت نوے ہزار روپے رہ جاتی ہے تو اب بینک نوے ہزار پر بارہ فیصد کے حساب سے نفع لے گا نہ کہ ایک لاکھ پر، اس کے برعکس اگر بینک کی لاگت بڑھ جاتی ہے مثلاً بینک نے یہ سمجھا کہ اسے یہ سامان ایک لاکھ میں پڑا ہے لیکن لوڈنگ کا کوئی بل یا کسی ڈیوٹی کا بل اس وقت سامنے نہ آیا تھا، مرابحہ ہونے کے بعد پتہ چلا کہ بینک نے یہ بل بھی ادا کیا تھا تو اب بینک اس کو لاگت میں شامل کر کے اس پر بارہ فیصد کے حساب سے نفع لگا کر وصول کرسکتا ہے مثلاً یہ بل دس ہزار روپے کا تھا تو اب بینک ایک لاکھ دس ہزار روپے پر نفع وصول کرسکتا ہے۔

آخری مرحلہ: ادائیگی

ا۔ ادائیگی دو طرح کی ہے:

الف: بینک کی طرف سے سپلائر کو ادائیگی۔

ب: کلائنٹ کی طرف سے بینک کو ادائیگی۔

عام طور پر بینک سپلائر کو نقد ادائیگی کرتا ہے اور کلائنٹ بینک کو دو طرح سے ادائیگی کرتا ہے:

الف: قسطوں کی شکل میں۔

ب: ایک معینہ مدت کے بعد۔

اگر چھ ماہ کیلئے مرابحہ ہوا تو پہلی صورت میں مثلاً چھ قسطوں میں ادائیگی ہوگی اور دوسری صورت میں چھ ماہ کے بعد یکمشت ادائیگی کی جائیگی، دونوں صورتیں درست ہیں۔

یہاں یہ سمجھنا ضروری ہے کہ مرابحہ ہونے کے لئے یہ ضروری نہیں کہ اس کی ادائیگی ادھار ہی کی صورت میں ہو بلکہ یہ بیع (Sale) کی ایک قسم ہے، تو جس طرح بیع میں نقد اور ادھار دونوں طرح سے ادائیگی ہوسکتی ہے اسی طرح مرابحہ میں بھی ہوسکتی ہے، لیکن چونکہ کلائنٹ کے پاس نقد رقم نہیں ہوتی یا وہ اپنی رقم کو مطلوبہ سامان کے لئے استعمال نہیں کرنا چاہتا، اسلئے وہ بینک کے پاس آکر ادھار پر مرابحہ کرتا ہے جس کی ادائیگی کبھی قسطوں میں ہوتی ہے اور کبھی مدت کے اختتام پر یکمشت ہوتی ہے۔

۲۔ بعض اوقات بینک فوری ادائیگی نہیں کرتا بلکہ سپلائر کی طرف سے اسے کچھ مہلت ملتی ہے ظاہر ہے کہ اس صورت میں کلائنٹ کی یہ خواہش ہوتی ہے کہ بینک کو سپلائر سے جتنی مہلت ملی ہے، اسے بینک سے اس سے زیادہ مہلت ملے۔ ایسا کرنا جائز ہے بشرطیکہ ادائیگی کی مدت متعین ہو مثلاً بینک کو سپلائر سے ٦٠ دن کی مہلت ملی اور کلائنٹ نے کہا کہ جب آپ سپلائر کو ادائیگی کریں گے تو میں اس کے ٩٠ دن بعد آپ کو ادائیگی کروں گا، یہ صورت جائز ہے لیکن اگر کلائنٹ بینک سے یہ کہے کہ جب بھی آپ سپلائر کو ادائیگی کریں گے میں اس کے ٩٠ روز بعد ادائیگی کروں گا اور یہ معلوم نہیں کہ بینک سپلائر کو کب ادائیگی کریگا تو یہ صورت جائز نہیں کیونکہ اس میں ادائیگی کی مدّت غیر معلوم ہے اس کا آسان حل یہ ہے کہ بینک خود سپلائر سے طے کرے کہ بینک اسے کب ادائیگی کریگا اور اگر بذریعہ کلائنٹ خریداری ہوئی ہے تو بینک کلائنٹ سے کہے کہ آپ سپلائر سے ادائیگی کی مدّت متعین کروالیں تاکہ اس کی وجہ سے آپ کی ادائیگی کی مدّت بھی ابھی سے متعین ہوجائے۔

واضح رہے کہ مرابحہ کرتے وقت ہی یہ تمام امور طے کرنا ضروری ہیں کہ

بینک سپلائر کو ادائیگی کب کریگا اور کلائنٹ بینک کو ادائیگی کب کریگا، تا کہ قیمت کا تعین ہو سکے، کیونکہ بنکوں میں جو مرابحہ کیا جاتا ہے اس میں نفع کی تعیین میں رقم کی مقدار اور کتنے دن بینک کی رقم استعمال ہوگی ان دونوں چیزوں کو ملحوظ رکھا جاتا ہے اور ظاہر ہے نفع کی تعیین کے بعد ہی قیمت کا تعین ہو سکے گا، اسی وجہ سے امپورٹ بوزنیس ایل سی (۱) میں بینک کو فارورڈ کور لینے کی ضرورت پیش آتی ہے تا کہ فنانس کے وقت پاکستانی روپے میں سامان کی قیمت طے کی جا سکے۔

بسا اوقات اسلامی بینکوں کو یہ غلط فہمی ہو جاتی ہے کہ مرابحہ کرتے وقت وہ یہ سمجھتے ہیں کہ ابھی تو ہم سپلائر کو قیمت کی ادائیگی نہیں کر رہے اسلئے ابھی قیمت کے تعین کی ضرورت نہیں، مثلاً دو مہینے بعد جب سپلائر کو ادائیگی کریں گے تو اس وقت یہ دیکھ کر کہ کلائنٹ کو کتنے دنوں کے لئے مرابحہ چاہئے قیمت طے کریں گے، یہ صورت جائز نہیں کیونکہ جب مرابحہ کے ایجاب وقبول کے وقت قیمت طے نہیں ہوئی تو اصولاً مرابحہ ہی درست نہیں ہوا، دو مہینے بعد جب سپلائر کو ادائیگی کی جائیگی اس وقت اگر قیمت طے کریں تو اس وقت سامان بظاہر موجود نہیں ہوگا کیونکہ کلائنٹ دو مہینہ میں اسے استعمال کر چکا ہوگا اسلئے اس وقت بھی مرابحہ کرنا درست نہیں۔

۳۔ جب مرابحہ مکمل ہو جاتا ہے تو مطلوبہ سامان کلائنٹ کی ملکیت میں چلا جاتا ہے اور اس کی قیمت کلائنٹ کے ذمے قرض ہو جاتی ہے اس قیمت پر قرض کے سارے احکام لاگو ہوں گے جس کی تفصیل درج ذیل ہے۔

یہاں پر دو طرح کے رسک (Risk) پیدا ہوتے ہیں:

۱: عدم ادائیگی کا رسک (Risk of Default)

۲: ادائیگی میں تاخیر کا رسک (Risk of Late Payment)

---

(۱) اس کی تشریح امپورٹ مرابحہ کے تحت آ رہی ہے۔

عدم ادائیگی کا خطرہ
(Risk of Default)

پہلے رسک کے حل کیلئے بینک کلائنٹ سے رھن (Mortgage) یا ضمانات لیتا ہے اور اس کا طریقہ تقریباً وہی ہوتا ہے جو کنوینشنل بینکوں میں رائج ہے۔

ضمانات (Collateral) کی اقسام:

تعارف کیلئے ذکر کیا جاتا ہے کہ ضمانات درج ذیل اقسام کی ہوتی ہے:

۱) جنرل گارنٹی (General Guarantee):

یہ گارنٹی عام طور پر ادارے کے ڈائریکٹران اپنی ذاتی حیثیت میں دیتے ہیں کہ اگر کوئی ڈیفالٹ ہوا تو ڈائریکٹران اپنے ذاتی اثاثوں سے بینک کے نقصان کی تلافی کریں گے۔

۲) ہائپوتھکیشن (Hypothecation):

اس کا تعلق کلائنٹ کے قابل انتقال (Movable) اثاثہ جات (Assets) سے ہوتا ہے جس میں بینک کو یہ اختیار دیا جاتا ہے کہ کلائنٹ کے ڈیفالٹ کرنے کی صورت میں وہ اسکے قابلِ انتقال اثاثہ جات (Movable Assets) کو اپنے قبضہ میں لے لے۔ جن اثاثہ جات کو قبضہ میں لینے کا اختیار دیا جاتا ہے، ان کی تفصیل بھی اس گارنٹی میں ذکر کی جاتی ہے۔

۳) رھن (Pledge):

اس میں بینک کچھ سامان رھن (Pledge) کے طور پر رکھ لیتا ہے، رہن کی

دو صورتیں ہیں :

الف: رھن بالقبض (Pledge with Possession)

یعنی کوئی چیز عملی طور پر بینک کے قبضے میں دے دی جائے، مثلاً بینک اسی سامان کو اپنے گودام میں رکھ لے، اور یہ شرط لگادے کہ جب تک کلائنٹ ادائیگی نہیں کریگا، سامان اس کے حوالے نہیں کیا جائیگا۔

اس کی ایک صورت یہ بھی ہوسکتی ہے کہ کلائنٹ جتنی ادائیگی کرتا جائے، اتنا مال چھڑاتا رہے۔

ب: رھن حکمی (Registered pledge)

رہن حکمی سے مراد یہ ہے کہ کلائنٹ جو چیز رہن رکھوارہا ہے وہ تو اسی کے پاس رہے البتہ اس کے کاغذات بینک کے حوالے کردیئے جائیں جس کی وجہ سے بینک کو ادائیگی کیے بغیر وہ اپنا سامان آگے نہیں بیچ سکتا۔

وضاحت: رھن رکھنے سے چیز کی ملکیت منتقل نہیں ہوتی بلکہ بدستور کلائنٹ ہی مرھونہ چیز کا مالک رہتا ہے اور اگر رہن بالقبض (Pledge with Possession) ہو تو اس کی حفاظت کرنا بینک کی ذمہ داری ہے لیکن بینک اس کی حفاظت کرنے کے اخراجات جیسے گودام (Godown) کا کرایہ اور محافظ (Guard) کی تنخواہ کلائنٹ سے نہیں لے سکتا البتہ مرابحہ کے وقت ان اخراجات کا عمومی اندازہ لگا کر نفع کی شرح میں اضافہ کرنے کی گنجائش ہے۔

۴۔ مقاصہ (Set off):

بعض مرتبہ بینک اپنے کلائنٹ سے مطالبہ کرتا ہے کہ وہ اپنے اس بینک کے

اکاونٹ میں کچھ رقم رکھوائے اور بینک کو یہ اختیار دے کہ اگر اس نے کوئی قسط ادا نہ کی تو بینک اتنی رقم اس کے اکاونٹ سے کاٹ لے گا، اسے مقاصہ یا سیٹ آف (setoff) کہتے ہیں۔

۵: پیپر گارنٹی (Paper Guaranty):

یہ وہ گارنٹی ہے جن کا تعلق کاغذات سے ہوتا ہے جیسے شیئرز، اس گارنٹی میں کلائنٹ بینک کو اس بات کی ضمانت دیتا ہے کہ اگر اس نے بروقت ادائیگی نہ کی تو بینک کو اختیار ہوگا کہ اس کے فلاں قسم کے شیئرز کو بیچ کر اپنی رقم وصول کرلے، اس عمل کو لیین مارک (Lien Mark) کرنا بھی کہتے ہیں۔

بسا اوقات کلائنٹ کا اسی بینک میں کوئی اکاونٹ ہوتا ہے اس پر بھی لیین مارک کروایا جاتا ہے۔

جن شیئرز کی گارنٹی بینک کو دی جائے، کلائنٹ وہ شیئرز اس وقت تک مارکیٹ میں فروخت نہیں کرسکتا جب تک کہ بینک کی مطلوبہ رقم ادا نہ کردے۔

۶) شپنگ گارنٹی (Shipping Guaranty):

اس کا تعلق امپورٹ مرابحہ سے ہے۔ اس کی تفصیل یہ ہے کہ بیرون ملک سے آنے والے سامان کی تین صورتیں ہوسکتی ہیں۔

ا۔ سامان اور اس کے کاغذات (Documents) بیک وقت پہنچ جائیں۔

۲۔ کاغذات سامان سے پہلے آجائیں۔

۳۔ سامان پہلے آجائے اور کاغذات بعد میں پہنچیں۔

پہلی دو صورتوں میں اس گارنٹی کی ضرورت نہیں پڑتی البتہ تیسری صورت میں جہاں سامان پہلے آجاتا ہے اور کاغذات نہیں پہنچ پاتے تو ایسی صورت میں حکومتی

کارندے درآمد کنندہ کو یہ سامان اس وقت تک نہیں اٹھانے دیتے جب تک کہ اس کا بینک گارنٹی جاری نہ کرے، ایسے موقع پر بینک جو گارنٹی جاری کرتا ہے اسے شپنگ گارنٹی کہتے ہیں اس گارنٹی کی وجہ سے کلائنٹ بروقت سامان اٹھانے کے قابل ہوجاتا ہے۔

ادائیگی میں تاخیر کا خطرہ

(Risk of Late Payment)

دوسرا خطرہ یہ ہوتا ہے کہ ہوسکتا ہے کہ عمیل بینک کو بروقت ادائیگی نہ کرے بلکہ اسمیں کچھ تاخیر کرے، عام روایتی بینکوں (Conventional Banks) میں تو تاخیر کی صورت میں فی یوم کے حساب سے سود لگنا شروع ہوجاتا ہے۔ ظاہر ہے کہ اسلامی بینک اس صورت پر عمل نہیں کرسکتا، لیکن دوسری طرف اس خطرے کے ازالے کیلئے اگر کوئی مؤثر انتظام نہ کیا جائے تو پھر ادائیگی میں تاخیر کا سلسلہ تیزی سے شروع ہوجائیگا جس سے نہ صرف ان ڈیپازیٹرز کا نقصان ہوگا جنہوں نے اپنا سرمایہ بینک میں سرمایہ کاری کی بنیادوں پر رکھوایا ہوا ہے بلکہ خود بینک کے دیوالیہ ہونے کا خطرہ پیدا ہوجائیگا اسلئے یہ ضروری ہے کہ شرعی حدود کے اندر اس کا کوئی مؤثر حل تلاش کیا جائے۔

اس سلسلے میں معاصر علماء کرام نے مختلف حل تجویز کئے ہیں لیکن تاحال ان میں سب سے زیادہ بہتر حل وہ سمجھا گیا ہے جو اس وقت ہمارے ہاں کے اسلامی بینکوں میں رائج ہے وہ یہ کہ مرابحہ کی لمٹ منظور کراتے وقت عمیل اپنی طرف سے یہ التزام (Undertaking) کرتا ہے کہ ''اگر میں نے بروقت ادائیگی نہ کی تو میں اتنی رقم بینک کے منظّم کردہ خیراتی فنڈ میں جمع کراؤں گا'' یہ رقم قرض کے تناسب (Ratio) سے بھی طے کی جاسکتی ہے اور متعین رقم بھی مقرر کی جاسکتی ہے۔

اس التزام کی وجہ سے وہ اس بات کا پابند ہو جاتا ہے کہ ادائیگی میں تاخیر کرنے کی صورت میں متعینہ رقم بینک کے خیراتی فنڈ میں جمع کرائے، چنانچہ اس کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ وہ بینک کو بروقت ادائیگی کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

البتہ یہاں یہ بات ذہن میں رکھنا ضروری ہے کہ چونکہ یہ صدقہ عمیل (Client) کے اپنے اوپر التزام کرنے کی وجہ سے حاصل ہوتا ہے اسلئے بینک کو یہ اختیار نہیں کہ وہ عمیل کو یہ صدقہ معاف کردے بلکہ اگر بینک نے معاف بھی کردیا تو بھی اپنے طور پر عمیل پر اس کی ادائیگی لازمی ہوگی۔ (۱)

نیز صدقہ کے طور پر حاصل ہونے والی رقم کو کسی طور پر بینک اپنی آمدنی کا حصہ نہیں بنا سکتا بلکہ اس پر لازم ہے کہ کلائنٹ سے وصول ہونے والے صدقے کو اس کے شرعی مصارف پر ہی خرچ کرے۔

گویا اس تجویز پر عمل کرنے کا بنیادی فائدہ یہ ہے کہ اس کی وجہ سے کلائنٹ بروقت ادائیگی کا اہتمام کرتا ہے لیکن اس تجویز کے نتیجے میں اسلامی بینک وہ فوائد حاصل نہیں کرسکتا جو روایتی بینک اپنے تجویز کردہ طریقے سے (یعنی مزید سود لاگو کرکے) حاصل کرتے ہیں اور یہ متبادل صرف اس وجہ سے اختیار کرنا پڑا کہ کلائنٹ کو بروقت ادائیگی کا پابند نہ بنانے کی صورت میں بینک شدید مشکلات کا شکار ہوسکتا ہے۔

---

(۱) کیونکہ بینک کے معاف کرنے کا مطلب صرف اتنا ہے کہ اس نے اس صدقہ سے متعلق اپنے حق کو معاف کردیا یعنی اس صدقہ سے بینک کا یہ حق متعلق تھا کہ کلائنٹ یہ صدقہ بینک کو دے اور بینک اسے شرعی مصرف پر خرچ کرے تو بینک کے معاف کردینے سے اس کا وہ اصل صدقہ معاف نہیں ہوگا جس کی ادائیگی کا اس نے التزام کیا تھا بلکہ صرف بواسطہ بینک اس کی ادائیگی ضروری نہ ہوگی، اصل صدقہ کی ادائیگی بہر حال ضروری ہوگی ہاں اگر وہ مالی طور پر اتنا غریب ہوجائے کہ اس کے پاس صدقہ کرنے کے لئے کچھ نہ رہے تو امید ہے کہ اس حالت میں صدقہ ادا نہ کرنے سے گنہگار نہ ہوگا۔

قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں رعایت

(Rebate in the case of Early payement)

اس کے برعکس اگر کلائنٹ مقررہ وقت سے پہلے ادائیگی کردے تو اس کی خواہش یہ ہوتی ہے کہ اسے کچھ چھوٹ مل جائے، سودی نظام میں تو بقیہ دنوں کا سود وصول نہیں کیا جاتا لیکن اسلامی بینکوں میں تو کلائنٹ سے کوئی سود نہیں لیا جارہا ہوتا کہ آئندہ کا سود وصول نہ کیا جائے، بلکہ دراصل اس سامان کی قیمت کلائنٹ کے ذمہ قرض ہوتی ہے جسے اس نے بذریعہ مرابحہ بینک سے خریدا، چونکہ ادھار سامان بیچتے وقت بائع (Seller) خریدار سے یہ نہیں کہہ سکتا کہ اگر تم نے اس کی ادائیگی جلدی کردی تو اتنی رقم کم کرکے دیدینا، اسلئے اسلامی بینک بھی مرابحہ کرتے وقت اپنے کلائنٹ کے ساتھ یہ وعدہ نہیں کرسکتا کہ اگر اس نے وقت سے پہلے ادائیگی کی تو اسے کچھ چھوٹ (Rebate) ملے گی البتہ اگر پہلے سے طے شدہ نہ ہو اور بینک کسی کلائنٹ کو خالصتاً اپنی صوابدید پر (On its sole discretion) کسی وقت کوئی Rebate دینا چاہے تو اسکی گنجائش ہے ایسی صورت میں عام طور پر بینک کا طریقہ کار یہ ہوتا ہے کہ اگر کوئی کلائنٹ Rebate کا مطالبہ کرے تو اس کے سارے کیس پر غور کرتا ہے، غور کرنے کے بعد اگر بینک مناسب سمجھے تو اسے Rebate دے سکتا ہے لیکن کلائنٹ کو اس کی بنیاد پر آئندہ رعایت (Rebate) لینے کا حق حاصل نہیں ہوتا اور نہ ہی اس رعایت (Rebate) کو کسی اور معاملے کیلئے نظیر کے طور پر استعمال کیا جاسکتا ہے۔

امپورٹ مرابحہ

''امپورٹ مرابحہ''

مرابحہ کا بنیادی تصور اور اس کا طریقہ کار تو وہی ہے جو گزشتہ صفحات میں بیان کیا گیا البتہ اگر مرابحہ کے لئے سامان بیرون ملک سے درآمد (Import) کرنا پڑے تو اس کے لئے کچھ اضافی اقدامات کرنا پڑتے ہیں جن کی تفصیل درج ذیل ہے۔

امپورٹ مرابحہ کے اندر بنیادی زائد چیز جو لوکل مرابحہ میں نہیں ہوتی وہ ایل سی (L/C) ہے، اس کا پورا نام لیٹر آف کریڈٹ (Letter of Credit) ہے اور سب سے پہلے ہم اس کے متعلق ضروری گفتگو کرتے ہیں۔

ایل سی کی حقیقت:

جب کوئی شخص کسی دوسرے ملک سے مال منگواتا ہے تو براہ راست نہیں منگوا سکتا بلکہ بینک کو درمیان میں واسطہ بنانا پڑتا ہے، جس کی بنیادی وجہ یہ ہوتی ہے کہ ایکسپورٹر (Exporter) یہ اطمینان حاصل کرنا چاہتا ہے کہ جب وہ مطلوبہ سامان امپورٹر (Importer) کے ہاں بھیجے تو اسے اس سامان کی قیمت کا ملنا یقینی ہو۔ اس

مقصد کے لئے امپورٹر کا بینک ایکسپورٹر کو ایک ضمانت نامہ دیتا ہے جس میں وہ اس بات کی ضمانت دیتا ہے کہ یہ سامان فلاں کو فروخت کردیا جائے، اس کی ادائیگی کا ذمہ دار میں ہوں۔ اس ضمانت نامہ کو ''لیٹر آف کریڈٹ'' کہتے ہیں جس کا مختصر نام ''ایل سی'' ہے، عربی میں اسے ''خطاب الاعتماد'' کہا جاتا ہے۔

(پہلے ایل سی کی ضرورت صرف بیرونی تجارتوں میں ہوتی ہے لیکن اب مقامی (Local) تجارت کے لئے بھی ایل سی کھولنے کا رواج ہوگیا ہے، ایسی ایل سی کو ''لوکل ایل سی'' کہتے ہیں)

ایل سی کی قسمیں (Kinds of L/C):

ایل سی کی تین صورتیں ہیں:

۱۔ **فل مارجن ایل سی**: ایسی ایل سی جس میں بینک ایل سی کھلوانے والے کلائنٹ سے مطلوبہ سامان کی پوری قیمت لیکر ضمانت جاری کرتا ہے۔

۲۔ **زیرو مارجن ایل سی**: ایسی ایل سی جس میں بینک ضمانت جاری کرتے ہوئے کلائنٹ سے کچھ نہیں لیتا بلکہ قیمت کی ساری ادائیگی بعد میں کی جاتی ہے۔

۳۔ **% مارجن ایل سی**: بعض مرتبہ ایل سی کھلواتے وقت کچھ ادائیگی کردی جاتی ہے، اس صورت میں قیمت کا جتنا حصہ ادا کیا جائے، اتنے فیصد پر ایل سی کھلنا کہتے ہیں مثلاً اگر کل قیمت کا بیس فیصد ادائیگی کرکے ایل سی کھلوائی گئی تو کہا جائیگا کہ یہ ایل سی بیس فیصد مارجن پر کھلوائی گئی۔

قیمت کی ادائیگی کے اعتبار سے ایل سی کی دو صورتیں ہوتی ہیں:

۱۔ اگر سامان کے کاغذات چھڑاتے وقت ساری ادائیگی کرنا لازم ہو تو اسے

سائٹ ایل سی (Sight L/C) کہتے ہیں۔

۲۔اگر کاغذات چھڑاتے وقت ادائیگی کرنا لازم نہ ہو بلکہ ایکسپورٹر کی طرف سے کچھ دنوں کی مہلت ہوتو اسے یوزینس ایل۔سی (Usance L/C) کہتے ہیں۔

ایل سی اور کنویشنل بینک:

اس مرحلے پر مرابحہ کے حوالے سے اسلامی بینک کا کردار دیکھنے سے پہلے بہتر معلوم ہوتا ہے کہ ایل سی کے معاملہ میں کنویشنل بینک کا کردار بھی ذکر کیا جائے تاکہ دونوں کے تقابل سے صحیح صورتحال سمجھنے میں آسانی ہو۔

اگر امپورٹر فل مارجن ایل سی کھلوائے تو کنویشنل بینک اس کے لئے دو خدمات انجام دیتا ہے۔

ا۔وکالت (Agency):

یعنی بینک امپورٹر کا وکیل بن کر ایکسپورٹر سے معاملات کرتا ہے، جیسے امپورٹر کے کاغذات ایکسپورٹر کے ہاں بھجوانا، ایکسپورٹر کے بھیجے ہوئے کاغذات وصول کر کے امپورٹر کو دینا وغیرہ، وکالت کی وجہ سے دی جانے والی ان خدمات پر بینک ایک مخصوص فیس لیتا ہے۔

۲۔ضمانت (Guarantee):

بینک ایکسپورٹر کو اس بات کی ضمانت فراہم کرتا ہے کہ اگر امپورٹر نے ادائیگی نہ کی تو میں ادا کروں گا۔ کنویشنل بینک اس پر بھی اجرت لیتا ہے۔

مذکورہ بالا دو خدمات اس صورت میں ہیں جبکہ ایل سی فل مارجن پر کھلوائی گئی

ہو لیکن اگر ایل سی فل مارجن پر نہ کھلوائی گئی ہو بلکہ زیرو مارجن پر کھلوائی گئی ہو یا کچھ فیصد مارجن پر کھلوائی گئی ہو اور امپورٹر خود ہی بروقت ساری یا بقیہ ادائیگی کردے تو بھی بینک مذکورہ بالا دو کام ہی کرتا ہے لیکن بعض مرتبہ یہ معاہدہ ہوتا ہے کہ بروقت ادائیگی تو بینک کریگا (۱) اور امپورٹر اس کے کچھ عرصہ بعد بینک کو ادائیگی کریگا، ایسی صورت میں بینک امپورٹر کی طرف سے جتنی رقم کی ادائیگی کرتا ہے وہ اس پر قرض بن جاتی ہے جس پر متعین شرح سے سود لیا جاتا ہے۔

ایسی صورت میں بعض مرتبہ مذکورہ بالا باقاعدہ معاہدہ تو نہیں ہوتا لیکن کاغذات آنے پر امپورٹر بروقت ادائیگی نہیں کرسکتا مثلاً پہلے اس کا ارادہ بروقت ادائیگی کا تھا لیکن جب ادائیگی کا وقت آیا تو اس کے پاس مطلوبہ رقم نہیں تھی یا وہ اپنی رقم کو اس ادائیگی میں خرچ نہیں کرنا چاہتا یا بعض مرتبہ جب کاغذات آتے ہیں تو امپورٹر ایسی جگہ ہوتا ہے کہ اس سے رابطہ کرنے میں تاخیر ہوجاتی ہے ایسی صورت میں بینک بروقت ادائیگی کردیتا ہے اور اتنی رقم امپورٹر کے ذمہ قرض ہوجاتی ہے اس قرضے پر بھی سود لیا جاتا ہے۔

دوسری طرف ایکسپورٹر کا بینک اگرچہ کوئی ضمانت نہیں دیتا، تاہم بقیہ دو خدمات انجام دیتا ہے۔

۱۔ وکالت (Agency): یعنی بینک ایکسپورٹر کا وکیل بن کر امپورٹر سے معاملات کرتا ہے۔

۲۔ قرض (Credit): بعض اوقات ایکسپورٹر کے پاس کوئی آرڈر ہوتا

---

(۱) اگر سائٹ ایل۔سی ہو تو بروقت ادائیگی کا مطلب ہوگا کہ کاغذات آتے ہی ادائیگی کرنا اور اگر یوزنس ایل سی ہو تو بروقت ادائیگی کا مطلب ہوگا کہ جتنی مہلت ایکسپورٹر کی طرف سے دی گئی ہے، اس کے ختم ہوتے ہی ادائیگی کرنا۔

ہے لیکن مطلوبہ سامان کی تیاری کے لئے اس کے پاس رقم نہیں ہوتی ، یا وہ اپنی رقم استعمال نہیں کرنا چاہتا تو ایسی صورت میں وہ بینک سے قرضہ لیکر مطلوبہ اشیاء تیار کر کے ایکسپورٹ کرتا ہے۔

ہر حکومت برآمدات (Exports) کی حوصلہ افزائی کرتی ہے کیونکہ اس کی وجہ سے اس ملک کو زرِمبادلہ حاصل ہوتا ہے، اسلئے بسا اوقات ایکسپورٹر کو کم شرح سود پر قرضہ مل جاتا ہے۔

اسلامی بینک کا کردار: امپورٹ مرابحہ میں

اب ہم دیکھتے ہیں کہ ایک اسلامی بینک درآمدات و برآمدات میں کس طرح مرابحہ کرتا ہے۔

مرابحہ کے اندر چونکہ اصل خریدار بینک ہوتا ہے اور کلائنٹ اس کے وکیل ہونے کی حیثیت سے خریداری کرتا ہے ، اسلئے اسلامی بینک ایل ۔سی کھولنے کے مرحلے پر ہی کلائنٹ سے ایجنسی ایگریمنٹ (وکالت نامہ) بھی کر لیتا ہے جس کے نتیجہ میں کلائنٹ مطلوبہ سامان کی خریداری میں بینک کا وکیل بن جاتا ہے چنانچہ ایکسپورٹر جب مال تیار کر کے روانہ کرتا ہے تو درحقیقت وہ بینک کو سامان بھیج رہا ہوتا ہے، جب مطلوبہ سامان آجاتا ہے تو کلائنٹ بینک کو اطلاع دے دیتا ہے کہ میں نے آپ کے وکیل ہونے کی حیثیت سے سامان پر قبضہ کرلیا ہے اور اب میں آپ کو آفر کرتا ہوں کہ آپ اس قیمت پر یہ سامان مجھے فروخت کریں جو جنرل ایگریمنٹ میں طے ہوئی تھی ، بینک جونہی اس آفر کو قبول (Accept) کرتا ہے ، مرابحہ کا عقد وجود میں آجاتا ہے اور اس طرح اس سامان کی ملکیت بینک سے کلائنٹ کی طرف منتقل ہوجاتی ہے۔

یہ بات پیچھے گذر چکی ہے کہ ایل۔سی تین طرح کی ہوتی ہے:

ا۔فل مارجن ایل سی

۲۔زیرو مارجن ایل سی

۳۔مارجن ایل سی

اگر ایل سی فل مارجن ہو تو ایسی صورت میں مرابحہ کرنے کی ضرورت پیش نہیں آتی کیونکہ کلائنٹ ایل سی کھولتے وقت ہی سامان کی ساری قیمت ادا کر دیتا ہے، اس صورت میں ایل۔سی کھولتے وقت کلائنٹ سے ایجنسی ایگریمنٹ کرنے کی ضرورت بھی نہیں ہوتی بلکہ اس صورت میں خود بینک کلائنٹ کا وکیل ہوتا ہے، نیز امپورٹر کی طرف سے ایکسپورٹر کا ضامن بھی ہوتا ہے۔اسلامی بینک محض ضمانت پر تو کوئی اجرت نہیں لے سکتا لیکن اس صورت میں چونکہ بینک وکالت کی ذمہ داری بھی انجام دیتا ہے اور وکیل کے لئے اجرت لینا جائز ہے، اس کے لئے وکالت کی اجرت لے سکتا ہے۔

لیکن اگر اس موقع پر بھی بینک کلائنٹ سے ایجنسی ایگریمنٹ کرلے اور سارا سامان خود خرید لے پھر سامان آنے کے بعد مرابحہ معجلہ (Spot Murabaha) کرلے تو یہ بھی جائز ہے (اس سے متعلق تفصیلات آگے سوالات وجوابات کے حصہ میں آرہی ہے۔)

جب زیرو مارجن پر یا کچھ فیصد (%) مارجن پر ایل سی کھولی گئی ہو تو اس صورت میں بینک کلائنٹ سے ایجنسی ایگریمنٹ کرتا ہے جس کے نتیجے میں کلائنٹ بینک کا وکیل بن جاتا ہے اب اگر زیرو مارجن پر ایل سی کھولی گئی تو اس کا مطلب یہ ہوا کہ یہ سارا سامان بینک نے خریدا اور پھر اسے بذریعہ مرابحہ اپنے کلائنٹ کو فروخت کر دیا اور اگر کچھ مارجن لیکر ایل سی کھولی گئی اس صورت میں بھی سارا سامان بینک خود

خریدتا ہے البتہ کلائنٹ سے مرابحہ کرتے، وقت مارجن کی رقم قیمت کا نقد حصہ بن جاتی ہے اور بقیہ قیمت قسطوں میں وصول کی جاتی ہے۔

مرابحہ کس مرحلے پر کیا جاسکتا ہے؟

جب ایکسپورٹر مال جہاز پر سوار کرا کر اس کے کاغذات (Documents) جیسے بل آف لیڈنگ (Bill of Lading) وغیرہ بھیج دے تو بینک یہ کاغذات وصول کرنے کے بعد سامان بذریعہ مرابحہ اپنے کلائنٹ کو فروخت کرسکتا ہے بشرطیکہ بینک کا سامان اس جہاز میں آنے والے دیگر سامان سے ممتاز اور نمایاں ہو یا فیصد (Percentage) کے اعتبار سے متعین اور معلوم ہو مثلاً ایکسپورٹر نے ایک کنٹینر (Container) میں آئل مختلف امپورٹرز کو بھیجا ہے اور اس میں یہ معلوم ہے کہ کتنے فیصد تیل کس امپورٹر کا ہے تو اتنی تعیین (Identification) ہونے کے بعد بھی بینک مطلوبہ سامان آگے فروخت کرسکتا ہے۔

لیکن کلائنٹ یہ سامان اس وقت تک آگے فروخت نہیں کرسکتا جب تک وہ خود یا اس کا وکیل اس پر قبضہ نہ کرلے۔

اس کی وجہ یہ ہے کہ شپنگ کمپنی ایکسپورٹر سے مال وصول کرکے امپورٹر کے ہاں پہنچاتی ہے، وہ شرعی اور قانونی اعتبار سے امپورٹر کی طرف سے سامان پر قبضہ کرنے کی وکیل (Agent) ہے۔(۱)

---

(۱) یہاں یہ بات جاننا ضروری ہے کہ بیرون ملک سے مال منگوانے کے بنیادی طور پر دو طریقے ہیں:

۱۔ ایف۔او۔بی (F O B) یہ انگریزی جملے Free on Board کا مخفف (Abbrevation) ہے جس کا مطلب ہے کہ ایکسپورٹر کی ذمہ داری صرف بندرگاہ (Port) تک سامان پہنچانے کی ہے شپنگ کمپنی کا کرایہ امپورٹر ادا کرتا ہے۔ بقیہ اگلے صفحہ پر

لہذا جب وہ مطلوبہ سامان پر قبضہ کرلیتی ہے تو یہ سمجھا جائیگا کہ یہ سامان بینک کے قبضہ میں آگیا کیونکہ وکیل کا قبضہ مؤکل کا قبضہ ہوتا ہے چنانچہ اس کے قبضہ کرلینے کے بعد جب کاغذات (Document) بینک کے پاس پہنچ جاتے ہیں تو بینک اس پر مرابحہ کرسکتا ہے لیکن چونکہ شپنگ کمپنی کلائنٹ کی وکیل نہیں ہوتی ، اسلئے مرابحہ ہونے کے باوجود سامان بینک ہی کے قبضہ میں سمجھا جاتا ہے لہذا جب تک خود کلائنٹ یا اس کا ایجنٹ اس سامان پر قبضہ نہ کرلے اسے آگے فروخت نہیں کرسکتا اور اگر اس مرحلے پر بھی سامان ہلاک ہوگیا تو وہ بینک کا نقصان ہوگا، باوجود اس کے کہ مرابحہ ہوچکا تھا۔

اگر یوزنیس ایل سی ہو جس میں اصل سپلائر کی طرف سے ادائیگی میں مہلت دی جاتی ہے اور اس میں کلائنٹ بینک سے مرابحہ کرنا چاہتا ہو تو شرعی نقطہ نظر سے اس صورت میں ایک بنیادی مسئلہ یہ پیش آتا ہے کہ بینک اپنی لاگت کا تعین کیسے کرے، کیونکہ اسے مرابحہ تو فوراً کرنا ہوتا ہے جبکہ ایکسپورٹر کو کچھ عرصہ بعد ڈالرز میں ادائیگی کرنی ہوتی ہے اور ڈالر کا ریٹ بدلتا رہتا ہے اسلئے مرابحہ کرتے وقت یہ معلوم نہیں ہوسکتا، کہ بینک جس وقت ایکسپورٹر کو ادائیگی کریگا، اس وقت ڈالر کا ریٹ کیا ہوگا؟ اور

بقیہ صفحہ گذشتہ..................

۲: سی اینڈ ایف (C & F) یہ انگریزی جملے Cost & Freight کا مخفف ہے اس صورت میں ایکسپورٹر بندرگاہ تک پہنچانے کے ساتھ ساتھ شپنگ کمپنی کا کرایہ بھی ادا کرتا ہے۔ پہلی صورت میں شپنگ کمپنی کا امپورٹر کا وکیل ہونا واضح ہے دوسری صورت میں اس کاروبار کے عرف کے مطابق صرف کرایہ دینا ایکسپورٹر کی ذمہ داری ہوتی ہے فی الحقیقت شپنگ کمپنی امپورٹر کی ہی وکیل ہوتی ہے لہذا مذکورہ دونوں صورتوں میں اگر راستے میں مال ہلاک ہوجائے تو وہ امپورٹر ہی کا نقصان سمجھا جاتا ہے، یہی وجہ ہے کہ دونوں صورتوں میں انشورنس اور اس کے اخراجات امپورٹر برداشت کرتا ہے۔

جب تک یہ معلوم نہ ہو اس وقت تک بینک کو یہ معلوم نہیں ہوسکتا کہ اسے مطلوبہ چیز پاکستانی روپے (یا کسی اور کرنسی) میں کتنے کی پڑے گی۔

اس مشکل کا آسان حل یہ ہے کہ بینک اپنے کلائنٹ سے بھی ڈالرز میں مرابحہ کرے یہ بالکل بے غبار صورت ہے کیونکہ بینک کو یہ معلوم ہوتا ہے کہ اس کو ایکسپورٹر کو کتنے ڈالرز دینے ہیں وہ اسی کی بنیاد پر کلائنٹ سے ڈالرز میں مرابحہ کرسکتا ہے البتہ جس دن بینک ڈالرز لے رہا ہو اس دن ڈالرز کے جتنے پاکستانی روپے بنتے ہیں وہ لے سکتا ہے۔

مرابحہ کے کاغذات

(Documents of Murabaha)

مرابحہ کے کاغذات
(Documents of Murabaha)

مرابحہ کا طریقۂ کار اجمالی اور تفصیلی طور پر ذکر کرنے کے بعد اب ہم ان ڈاکومینٹس کو ترتیب وار ذکر کرتے ہیں جو مرابحہ کی تکمیل میں استعمال ہوتے ہیں۔

ا۔کلائنٹ کی درخواست:(Client's Application)

کلائنٹ کی طرف سے درخواست زبانی (Verbally) بھی ہوسکتی ہے اور تحریری (Written) بھی ہوسکتی ہے۔ عام طور پر کلائنٹ اپنے لیٹر ہیڈ (Letter Head) پر درخواست لکھ کر بھیجتا ہے جس میں وہ بتلاتا ہے کہ وہ کتنی رقم تک مرابحہ کی لمٹ حاصل کرنا چاہتا ہے۔

۲۔کریڈٹ پروپوزل (Credit Proposal)

کلائنٹ کی درخواست پر غور کرنے کیلئے بینک اس کی مالی حیثیت

Credit Assesment کا جائزہ لیتا ہے اس عمل کو (Financial Status) کہتے ہیں ۔ یہ سارا جائزہ جس ڈاکومنٹ پر تیار ہوتا ہے ، اسے کریڈٹ پروپوزل (Credit Proposal) کہتے ہیں ۔ کریڈٹ پروپوزل بینک کا آر۔ ایم (Relationship Manager) تیار کرتا ہے ۔ چیف مینجر (Chief Manager) یا مینجر اسے منظور کر کے متعلقہ سربراہ (Head) کے پاس منظوری کے لئے بھیجتا ہے ۔

۳۔ جنرل ایگریمنٹ

(Genral Agreement or Facility Agreement)

اگر کلائنٹ کے مالی حالات اور اس کے نقد کے بہاؤ (Cash Flow) سے مطمئن ہو کر بینک اسکی درخواست منظور کر لے تو بینک اور کلائنٹ کے درمیان ایک جنرل ایگریمنٹ (اسے Facility Agreement بھی کہتے ہیں) وجود میں آتا ہے ۔ اس میں وہ تمام تفاصیل (Details) درج ہوتی ہیں ، جس کے مطابق آئندہ مرابحہ ہونا ہے ۔ مرابحہ کے ڈاکومینٹس میں یہ سب سے تفصیلی ڈاکومنٹ ہوتا ہے ۔

۴۔ لیٹر آف گارنٹی (Customer's Guarantee)

اگر کلائنٹ سپلائر خود متعین کر کے آئے تو اس صورت میں وہ اپنی ذاتی حیثیت (Personal capacity) میں بینک کو یہ گارنٹی دیتا ہے کہ اس کا متعین کردہ سپلائر مطلوبہ صفات وشرائط (Specifications & Conditions) کے مطابق سامان فراہم کریگا ۔ اس مقصد کیلئے جو ڈاکومنٹ استعمال ہوتا ہے ، اسے لیٹر آف گارنٹی (Letter of Guarantee) کہتے ہیں ۔

۵۔ایجنسی ایگریمنٹ (Agency Agreement)

جب بینک خود خریداری کرنے کے بجائے اسی کلائنٹ کو خریداری کا وکیل بنائے تو اس صورت میں ایجنسی ایگریمنٹ (Agency Agreement) کے نام سے ایک ڈاکومنٹ پر بینک اور کلائنٹ دونوں دستخط کرتے ہیں جس کے نتیجے میں کلائنٹ مطلوبہ سامان کی خریداری کے لئے بینک کا وکیل بن جاتا ہے۔

اس کے اندر وہ تمام ذمہ داریاں (Liabilities) ذکر کی جاتی ہیں جو کلائنٹ پر بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے عائد ہوتی ہیں اورایسا جملہ (Sentence) بھی مذکور ہوتا ہے جس سے واضح طور پر معلوم ہورہا ہو کہ بینک کلائنٹ کو مطلوبہ سامان کی خریداری کے لئے وکیل بنارہا ہے۔مثلاً اس طرح کا جملہ ہوتا ہے۔

With refrence to the Murabaha Facility Agreement dated .... We hereby appoint you as our agent to aquire for our account and benefits, goods of the description specified in the relevant local purchase order.

اس ڈاکومنٹ پر مطلوبہ سامان کی خریداری سے پہلے دستخط کرنا ضروری ہیں تاکہ کلائنٹ بینک کا ایجنٹ بن کر بینک کے لئے خریداری کرے۔اگر خریداری کے بعد یہ ایجنسی ایگریمنٹ کیا گیا تو گذشتہ خریداری کلائنٹ کی ذاتی خریداری (Personal Purchase) سمجھی جائیگی اور بینک اس سامان پر مرابحہ نہیں کرسکے گا۔

۶۔لوکل پر چیز آرڈر (Local Purchase Order)

کلائنٹ مارکیٹ سے مطلوبہ سامان خریدنے سے پہلے بینک کو بتلاتا ہے کہ اسے کیا سامان درکار ہے۔ یہ بتانے کے لئے جو ڈاکومنٹ استعمال ہوتا ہے اسے لوکل پر چیز آرڈر (Local Purchase Order) کہتے ہیں۔ لوکل پر چیز آرڈر کلائنٹ اپنے لیٹر ہیڈ (Letter Head) پر بنا کر بھیجتا ہے جس میں مطلوبہ سامان اور اس کی مقدار اور قیمت بھی درج ہوتی ہے۔ اسی لیٹر کے ساتھ وہ سپلائر کی کوٹیشن (Qutation) بھی بھیجتا ہے جس میں مطلوبہ سامان کے ریٹ (Rate) درج ہوتے ہیں۔

۷۔ مذکورہ نرخ پر خریداری کا اجازت نامہ:

(Bank's Instructions to the Agent)

کلائنٹ جب سپلائر کی کوٹیشن کے ساتھ لوکل پر چیز آرڈر بینک کو بھیجتا ہے تو بینک کو اگر یہ ریٹ مناسب معلوم ہوں تو وہ اس کے مطابق خریداری کی اجازت دیتا ہے۔ یہ اجازت بھی ایک ڈاکومنٹ کے ذریعہ ہوتی ہے۔

عام طور پر اس میں اس طرح کی عبارت درج ہوتی ہے۔

You are hereby instructed to execute the aforesaid purchase for and on our behalf.

۸۔خریداری کی تصدیق (Confirmation of purchase)

جب کلائنٹ بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے مطلوبہ سامان خرید لیتا ہے تو وہ بینک کو اطلاع دیتا ہے کہ میں نے آپ کے ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے یہ سامان خرید لیا ہے۔ اسے کنفرمیشن آف پرچیز کہا جاتا ہے۔

۹۔ ایجاب برائے خریداری (Offer to Purchase)

خریداری کی کنفرمیشن کے ساتھ ہی کلائنٹ بینک کو یہ آفر کرتا ہے کہ وہ اسے مطلوبہ سامان جنرل ایگریمنٹ میں طے شدہ شرائط (Conditions) کے مطابق فروخت کردے۔

عام طور پر کنفرمیشن اور آفر ٹو پرچیز کے کاغذات اکٹھے بھیجے جاتے ہیں اور بعض مرتبہ ان دونوں کے لئے صرف ایک ڈاکومنٹ بنایا جاتا ہے۔

۱۰۔ بینک کا قبول کرنا (Bank's Acceptance)

جب کلائنٹ بینک کو مطلوبہ سامان خریدنے کی آفر کرتا ہے تو بینک اس آفر کو قبول (Accept) کرتا ہے جس کی وجہ سے مرابحہ کا عقد (Contract) مکمل ہو جاتا ہے۔

کلائنٹ کی آفر کے بعد بینک کی طرف جلد از جلد Acceptance آنا ضروری ہے اور بہتر یہ ہے کہ کلائنٹ آفر کا ڈاکومنٹ بھیجنے سے پہلے بذریعہ فون بینک کو آفر کرکے بینک سے Acceptance لے لے، اور پھر اسی تاریخ کے مطابق آفر بھیج دے جس کے جواب میں بینک Acceptance کے ڈاکومنٹ پر دستخط کردے۔

چونکہ کنفرمیشن اور ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) کے معاملات بنیادی نوعیت کے ہیں۔ اس لئے ان ڈاکومینٹس کے نمونے (Specimen) بھی دیئے جاتے ہیں۔

ہر بینک کے لئے ہو بہو انہی کے الفاظ کے ساتھ مذکورہ ڈاکومنٹس بنانا ضروری نہیں۔ صرف ایسے الفاظ ہونا ضروری ہیں جن سے وہ مفہوم ادا ہو جائے جو ان ڈاکومینٹس میں ذکر کردہ الفاظ سے ادا ہو جاتا ہے۔

نمونہ

(Part-I)

CONFIRMATION OF GOODS PURCHASED

Date_______________
Messrs:_____________

____

With reference to the Agency Agreement dated_____ and the Bank's Instructions contained in Exhibit,we hereby declare and certify that acting as your Agent, we have used the sum of Rs___________ credited to our account No._______ value________ paid by your goodselves to M/s________________ .and purchased on your behalf the Goods as detailed in Exhibit.

A sum of Rs._________has been incurred for the purchase of the Goods. which are in my/our possession at the follwing address:_____________

____

Copies of bill/cash memo/invoice issued by M/s ____________________________ are attached.

For and on behalf of [Agent's name]

____

AUTHORISED SIGNATORY

(Part-II)

OFFER TO PURCHASE

I/We offer to purchase the above Goods from you for a price of Rs.__________(Rupees______________ ____________________________only).

I/We undertake to pay the Purchase Price referred to above in lump sum on____________or in installments,if agreed by the Bank,as per the attached schedule (Exhibit).

For and on behalf of [Insert Customer's name]

____

AUTHORISED SIGNATORY

(Part-III)

BANK'S ACCEPTANCE

We have accepted your offer and have sold the above-mentioned Goods to you on the following terms and conditions.

1) The Purchase Price is Pak Rs.____________ (Rupees_____________only)comprising cost incurred Rs.______________,plus profit Rs.______________ (Rupees_____________________________________).

2) The Purchase Price stated above shall be payable in lump sum on_______ or in___________ installments, as per the attached schedule (Exhibit)

For and on behalf of the bank.

AUTHORISED SIGNATORY	AUTHORISED SIGNATORY
Date:	Date:

۱۱۔ادئیگی کا شیڈول

(Schedule of Payment of Purchase Price)

اس ڈاکومنٹ پرادائیگی کا طریقہ لکھا جاتا ہے کہ کلائنٹ یکمشت ادائیگی کریگا یا قسطوں (Installments) کی شکل میں کریگا۔ اگر قسطوں کی شکل میں کریگا تو ہر مہینے کی کونسی تاریخ کو قسط ادا کریگا وغیرہ۔

۱۲۔ پرومیسری نوٹ (Promissory Note)

یہ بھی ایک طرح کا ضمانت نامہ ہوتا ہے جس میں کلائنٹ وعدہ کرتا ہے کہ اپنے اوپر واجب الاداء قرض ادا کریگا۔ اس کا نمونہ درج ذیل ہے۔

PROMISSORY NOTE

Rs. ________________

KARACHI ___________

On demand, I/We,M/s ________________ Karachi, promise to pay ___________________________ or order the sum of Rs ________________ (Rupees ____
____)
for value consideration received.

Date: _____________ _________________
Executant

۱۳۔سیکورٹی کے کاغذات(Documents of Security)

چونکہ بینک پرومیسری نوٹ کے علاوہ کلائنٹ سے اور بھی مختلف طرح کی ضمانتیں(Securities) لیتا ہے جن کی تفصیل ''عدم ادائیگی کا خطرہ''('' Risk of Default '') کے عنوان کے تحت گذر چکی ہے۔ اسلئے ان کے ڈاکومینٹس کو بھی استعمال کیا جاتا ہے اگر چہ سیکورٹی کی بہت سی اقسام ہیں لیکن یہ ضروری نہیں کہ بینک ہر ٹرانزیکشن میں ہر قسم کی سیکورٹی لے بلکہ معاملے کی نوعیت (Nature of the Case) کو دیکھ کر اسی کے مطابق سیکورٹی لی جاتی ہے۔

مرابحہ کے ڈاکومینٹس پُر (Fill) کرنے کی ترتیب:

چونکہ مرابحہ کی ٹرانزیکشن سودی قرضے کی طرح نہیں ہے کہ ایک ساتھ سارے کاغذات پر دستخط کروا کر قرضہ جاری کردیا جائے بلکہ اس میں مختلف اوقات میں مختلف معاملات ہورہے ہوتے ہیں، اسلئے انہی معاملات کی ترتیب سے مرابحہ کے ڈاکومینٹس پُر(Fill) کرنا چاہئے۔

اصل بات تو یہ ہے کہ مرابحہ کے ڈاکومینٹس اسی ترتیب سے پُر کئے جائیں، جس ترتیب سے انہیں ذکر کیا گیا یعنی سب سے پہلے کلائنٹ کی درخواست آئے، اس کے بعد کریڈٹ پروپوزل تیار ہو، پھر جنرل اگریمنٹ پر بینک اور کلائنٹ دونوں کے دستخط ہوں، اگر کلائنٹ سپلائر متعین کر کے آیا ہے تو لیٹر آف گارنٹی پر دستخط کرے، پھر ایجنسی اگریمنٹ تیار کیا جائے۔ (لیٹر آف گارنٹی پہلے تیار ہو یا ایجنسی اگریمنٹ، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا) اس کے بعد کلائنٹ کی طرف سے لوکل پرچیز آرڈر دیا جائے

اور بینک کی طرف سے خریداری کا اجازت نامہ (ڈاکومنٹ نمبر ۷) دیا جائے۔

پھر جب کلائنٹ خریداری کرلے تو وہ بینک کو کنفرمیشن دے، اس کے ساتھ ساتھ مطلوبہ سامان خریدنے کیلئے آفر بھی کرے جسے بینک قبول (Accept) کرے اور پھر ادائیگی کا شیڈول تیار کیا جائے اور عدم ادائیگی کے خطرہ ("Risk of Default") کو دور کرنے کے لئے پرومیسری نوٹ اور دیگر سیکوریٹز کیلئے ڈاکومینٹس تیار کئے جائیں۔

لیکن اس ترتیب پر مکمل طور پر عمل کرنا ضروری نہیں بلکہ اس میں کچھ نہ کچھ تبدیلی بھی ہوسکتی ہے۔ اصولی طور پر مرابحہ کے ڈاکومینٹس کا دو مراحل (Stages) میں پُر ہونا ضروری ہے۔

پہلا مرحلہ: (First Stage)

پہلے مرحلے میں درج ذیل ڈاکومینٹس پر بینک یا کلائنٹ یا دونوں کے دستخط (جیسا مطلوب ہو) کرائے جاسکتے ہیں۔

۱۔ جنرل اگریمنٹ (General/Facility Agreement)

۲۔ لیٹر آف گارنٹی (Letter of Guaranty)

۳۔ ایجنسی اگریمنٹ (Agency Agreement)

۴۔ لوکل پرچیز آرڈر (Local Purchase Order)

۵۔ بینک کی طرف سے خریداری کا اجازت نامہ
(Bank's Instruction to the Agent)

۶۔ پرومیسری نوٹ (Promissory Note)

۷۔ سیکورٹی کے کاغذات (Documents of Security)

دوسرا مرحلہ: (Second Stage)

اس مرحلے کے بعد جب کلائنٹ خریداری کر لے تو اس وقت درج ذیل تین ڈاکومینٹس تیار کئے جائیں گے۔

۱۔ خریداری کی تصدیق (Confirmation of Purchase)

۲۔ ایجاب برائے خریداری (Offer to Purchase)

۳۔ بینک کا قبول کرنا (Bank's Acceptance)

اگر اس دوسرے مرحلے کے تمام ڈاکومینٹس مطلوبہ سامان کی خریداری سے پہلے تیار کر لئے گئے تو مرابحہ غلط ہو جائیگا۔ اس لئے اس میں، بہت احتیاط کی ضرورت ہے۔ البتہ اگر خریداری کے وقت کلائنٹ کی طرف سے کسی ایسے شخص نے ان ڈاکومینٹس پر دستخط کرنے ہوں جس کا خریداری کے فوراً بعد ملنا مشکل ہو جیسے کمپنی کا ڈائریکٹر تو اس صورت میں اس بات کی گنجائش ہے کہ کنفرمیشن اور آفر کے ڈاکومینٹس پر ڈائریکٹر کے دستخط کروالئے جائیں لیکن یہ کاغذات کمپنی ہی کے پاس رہیں، بینک والوں کو ہرگز نہ دیئے جائیں پھر جس روز خریداری ہو، اسی روز انہیں پُر (Fill) کرکے اور اس دن کی تاریخ ڈال کر انہیں بینک کے حوالے کیا جائے اور پھر بینک اسی روز Acceptance کرلے تو ایسا کرنے کی بھی گنجائش ہے۔

امپورٹ مرابحہ میں:

گذشتہ ساری تفصیل لوکل مرابحہ سے متعلق تھی، امپورٹ مرابحہ میں بنیادی اضافی چیز ایل۔سی ہوتی ہے، اسلئے اس کے ڈاکومینٹس تیار کرنے کی ترتیب وہی ہے جو لوکل مرابحہ میں گذری البتہ جنرل ایگریمنٹ ہونے کے بعد جب ایل سی کھولی جائے تو اس کے ساتھ ہی ایجنسی ایگریمنٹ کرنا ضروری ہے۔اگر ایل۔ اسی کھولنے کے بعد ایجنسی ایگریمنٹ کیا گیا تو بینک اس سامان میں مرابحہ نہیں کرسکتا۔

سوالات وجوابات

سوالات وجوابات

مرابحہ کے طریقۂ کار سے متعلق ضروری تفصیل ذکر کرنے کے بعد اب ان سوالات اور ان کے جوابات کو ذکر کیا جاتا ہے جو عام طور پر ایک عام آدمی کے ذہن میں پیدا ہوتے ہیں اور حقیقت سے باخبر نہ ہونے کی وجہ سے بعض غلط فہمیوں کا باعث بنتے ہیں۔

مرابحہ اور عام بیع میں فرق

سوال نمبر ا:

مرابحہ اور عام بیع (Sale) میں کیا فرق ہے؟

جواب:

مرابحہ کے اندر یہ ضروری ہے کہ بیچنے والا شخص یہ بتلائے کہ اس سامان پر میری اتنی لاگت آئی ہے اور میں اس پر اتنا نفع رکھ کر آپ کو بیچ رہا ہوں جبکہ عام بیع (جسے عربی میں عقد مساومہ کہتے ہیں) میں یہ تفصیل بتلانا ضروری نہیں۔

کیا یہ کان کو اِدھر کے بجائے اُدھر سے پکڑنے والی بات ہے؟

سوال نمبر۲:

کلائنٹ سودی قرضہ حاصل کرے یا کسی اسلامی بینک سے مرابحہ حاصل کرے، دونوں صورتوں میں نتیجہ ایک ہی نکلتا ہے مثلاً بینک سے سو روپے قرض لے اور اس پر دس روپے سود دے یا اسلامی بینک سے سو روپے کی چیز مرابحہ کے ذریعے لے اور اسے ایک سو دس روپے واپس کرے، اس کے لئے دونوں برابر ہیں پھر ایک معاملہ جائز اور دوسرا ناجائز کیوں؟ کیا یہ کان کو ادھر کے بجائے اُدھر سے پکڑنے والی بات نہیں۔

جواب:

اگر صرف نتیجہ پر نگاہ رکھی جائے اور دونوں معاملات کی حقیقت پر غور نہ کیا جائے تو بظاہر دونوں معاملات میں فرق نظر نہیں آتا لیکن دونوں معاملات کو گہری نظر سے دیکھنے کے بعد دونوں میں واضح فرق نظر آتا ہے۔

اس فرق کو بیان کرنے سے پہلے یہ ذکر کرنا ضروری ہے کہ کوئی سے دو معاملات کا محض نتیجہ ایک جیسا ہونے کا ہرگز یہ مطلب نہیں ہوتا کہ ان دونوں کے درمیان کوئی فرق نہ ہو اور ان کا شرعی حکم بھی ایک ہو۔ اس بات کو درج ذیل دو مثالوں سے سمجھا جاسکتا ہے:

۱۔ایک شخص کوئی جانور ذبح کرتا ہے لیکن ذبح کرتے وقت اللہ کا نام نہیں لیتا اس کے برعکس دوسرا مسلمان اللہ تعالیٰ کا نام لیکر جانور ذبح کرتا ہے پھر دونوں کو کاٹ کر مارکیٹ میں فروخت کرنے کے لئے لایا جاتا ہے اب دیکھنے میں تو دونوں قسم کے گوشت

میں کوئی فرق نظر نہیں آتا اور ان دونوں کا نتیجہ ایک ہے لیکن اس پورے معاملے کو جاننے والا انسان یہی کہے گا کہ پہلے جانور کا گوشت حرام ہے جبکہ دوسرے جانور کا گوشت حلال ہے۔

۲۔ ایک شخص کسی عورت سے بدکاری کرتا ہے اور اس کے نتیجے میں ایک بچہ پیدا ہوتا ہے جبکہ دوسرا شخص دو گواہوں کی موجودگی میں کسی عورت سے نکاح کرتا ہے اور اس کے بعد اس کا بچہ پیدا ہوتا ہے اس مثال میں اگرچہ نتیجہ دونوں کا ایک ہے لیکن اصل واقعے کو جاننے والا ہر مسلمان پہلے معاملے کو ناجائز اور حرام کہے گا جبکہ دوسرے عقد کو جائز قرار دیگا۔

اس طرح کی اور بہت سی مثالیں ہیں جن سے واضح طور پر معلوم ہوتا ہے کہ محض دو معاملات کا نتیجہ کے اعتبار سے یکساں ہوجانے کا ہرگز یہ مطلب نہیں ہوتا کہ دونوں کا شرعی حکم ایک ہو۔

مذکورہ دو مثالیں عام معاملات کی تھیں، اب ہم تجارتی معاملے کی ایک ایسی مثال ذکر کرتے ہیں جو سودی معاملے اور مرابحہ سے بہت زیادہ ملتی جلتی ہے اور اس سے اصل حقیقت بالکل واضح ہوجائیگی، ان شاء اللہ۔

زید کو سو روپے کی ضرورت ہے وہ خالد سے قرض مانگتا ہے خالد کہتا ہے کہ میں تمہیں سو روپے کا قرض اس شرط پر دیتا ہوں کہ تم مجھے ایک سو پانچ روپے ایک ماہ بعد واپس کروگے، زید مذکورہ شرط پر سو روپے قرض لیتا ہے، بکر کو بھی سو روپے کی ضرورت ہے وہ احمد سے یہ رقم مانگتا ہے احمد اس سے پوچھتا ہے کہ آپ کو اس رقم کی کیوں ضرورت ہے بکر بتلاتا ہے کہ میرے گھر میں مہمان آئے ہوئے ہیں ان کے لئے پھل خریدنے ہیں، احمد اسے نقد رقم دینے کے بجائے بازار سے سو روپے کے پھل خریدتا ہے اور بکر کے ہاتھ ایک سو پانچ روپے میں بیچ دیتا ہے۔

مذکورہ بالا دونوں معاملات میں نتیجہ ایک ہے یعنی جس طرح پہلے معاملے کے نتیجے میں زید پر خالد کا ایک سو پانچ روپے قرض واجب ہوا ہے، اسی طرح دوسرے معاملے کے نتیجے میں بھی بکر پر احمد کا ایک سو پانچ روپے قرض واجب ہوا ہے لیکن شرعی نقطۂ نظر سے ان دونوں میں بہت بڑا فرق ہے۔

پہلی صورت میں زید نے سو روپے کا قرض اس شرط پر دیا ہے کہ خالد اسے اس کے بدلے ایک سو پانچ روپے دینے کا پابند ہوگا، یہ معاملہ سودی قرضے کا ہے جبکہ دوسری صورت میں بکر نے احمد کو کوئی قرضہ نہیں دیا بلکہ سو روپے کا سامان مارکیٹ سے خرید کر ایک سو پانچ روپے کے بدلے فروخت کیا ہے، یہ معاملہ بیع (Sale) کا ہے ظاہر ہے کہ کم قیمت پر کوئی چیز خرید کر زیادہ قیمت پر بیچنا جائز ہے۔ مارکیٹ میں بیٹھا دوکاندار بھی یہی کرتا ہے کہ کم قیمت پر سامان خرید کر زیادہ قیمت پر بیچ کر نفع کماتا ہے جبکہ پہلی صورت میں سو روپے کا قرضہ دے کر اس پر پانچ روپے سود وصول کیا گیا ہے جو کہ حرام ہے۔

چونکہ سودی قرض اور بیع دونوں معاملات کا نتیجہ ایک ہی نکلتا ہے (اگرچہ دونوں معاملات کی حقیقت بالکل مختلف ہے) اسلئے مشرکین مکہ نے سود کی حرمت نازل ہونے پر اعتراض کیا کہ:

انّما البیع مثل الربوٰ

بیع بھی سود کی طرح ہے۔

یعنی نتیجہ کے اعتبار سے سود اور بیع (خرید وفروخت) میں کوئی فرق نظر نہیں آتا، اس کے جواب میں اللہ تعالیٰ نے ارشاد فرمایا:

احلّ اللّٰہ البیع و حرم الربوا

اللہ تعالیٰ نے بیع کو حلال قرار دیا ہے اور سود کو حرام کیا ہے۔

یعنی اگر چہ نتیجہ دونوں کا ایک ہے لیکن چونکہ دونوں کی اصل حقیقت میں بہت بڑا فرق ہے اس لئے بیع تو حلال ہے جبکہ سود حرام ہے۔

مرابحہ بھی بیع کی ایک قسم ہے لہذا یہ بھی مذکورہ بالا قرآنی حکم میں داخل ہونے کی وجہ سے حلال ہے جبکہ سودی قرض کا لین دین حرام ہے اگر چہ دیکھنے میں دونوں کا نتیجہ ایک ہی نظر کیوں نہ آئے۔

کیا اسلامی بینک خرید وفروخت کا کام بھی کرتا ہے؟

سوال نمبر ۳:

اگر مرابحہ بیع (Sale) کی ایک قسم ہے تو اس کا مطلب یہ ہوا کہ اسلامی بینک اشیاء کی خرید وفروخت کا کام بھی کرتا ہے حالانکہ بینک کی حقیقت یہ ہے کہ:

Bank deals in documents only.

بینک صرف کاغذی کارروائی کی حد تک معاملات میں دخیل ہوتا ہے۔

تو ہم یہ کیسے تسلیم کرلیں کہ کاغذی کارروائی سے بڑھ کر اشیاء کی خرید وفروخت کا معاملہ بھی کرتا ہے۔

جواب:

مذکورہ بالا حقیقت روایتی بینک (Conventional Bank) کی ہے، اسلامی بینک کی نہیں، اسلامی بینک کو اس سے بڑھ کر خرید وفروخت کا کام بھی کرنا پڑتا ہے چنانچہ مرابحہ میں اسلامی بینک سامان مارکیٹ سے خرید کر کلائنٹ کو فروخت کرتا ہے۔

کیا خرید وفروخت کیلئے باقاعدہ دوکان ہونا ضروری ہے؟

سوال نمبر۴:

جو شخص اشیاء کی خرید وفروخت کا کام کرتا ہے ہم دیکھتے ہیں کہ کسی بڑی مارکیٹ سے سامان خرید کر لاتا ہے اسے اپنی دوکان میں رکھتا ہے پھر دوکان کھول کر بیٹھتا ہے اور آنے والے گاہکوں کو سامان بیچتا ہے جبکہ یہ سب کچھ اسلامی بینک میں نظر نہیں آتا بلکہ ایک اسلامی بینک بھی اندر سے ویسا ہی نظر آتا ہے جیسا روایتی بینک ہوتا ہے تو ہم یہ کیسے تسلیم کرلیں کہ اسلامی بینک خرید وفروخت کا کام بھی کرتا ہے؟

جواب:

پہلی بات تو یہ ہے کہ سامان خرید کر آگے بیچنے کے لئے شرعاً یہ ضروری نہیں کہ اس کے لئے باقاعدہ دوکان بنائی، بلکہ اس کے بغیر بھی اگر کوئی شخص بیع (Sale) کی شرائط پوری کرتے ہوئے کوئی سامان خرید کر آگے فروخت کرتا ہے تو اس کا یہ عمل جائز ہے مثلاً زید کی باقاعدہ کوئی دوکان تو نہیں لیکن اس سے جب کوئی شخص کوئی چیز خریدنے کی خواہش ظاہر کرتا ہے تو وہ اسے کہتا ہے کہ میں مارکیٹ سے یہ چیز خرید کر لاؤں گا اور پھر اس پر اتنا نفع رکھ کر تمہیں بیچ دوں گا پھر بعد میں زید مطلوبہ چیز خرید کر متعلقہ شخص کو بیچ دیتا ہے تو اس کا یہ عمل ناجائز نہیں بشرطیکہ وہ بیع (Sale) سے متعلق شرعی احکام کو پورا کرے، لہذا اگر اسلامی بینک کلائنٹ کے مطالبے پر مارکیٹ سے سامان خرید کر اس پر متعین نفع رکھ کر مرابحہ کرتا ہے تو اس کا یہ عمل بھی جائز ہے۔

دوسری بات یہ ہے کہ عام دوکانوں سے عام طور پر سینکڑوں یا ہزاروں روپے تک کی خریداری ہوتی ہے اور ایک دوکان کے پاس ایک طرح کی اشیاء ہوتی ہیں جیسے

کلاتھ مرچنٹ، شو ہاؤس، ریڈی میڈ گارمنٹس اور میڈیکل اسٹور وغیرہ کی الگ الگ دوکانیں ہوتیں ہیں اور ہر ایک پر صرف متعلقہ سامان دستیاب ہوتا ہے جبکہ اسلامی بینک سے فائنانس حاصل کرنے والے کلائنٹ لاکھوں اور کروڑوں روپے تک کی خریداری کرتے ہیں اور مختلف کلائنٹس کو مختلف طرح کا سامان خریدنا ہوتا ہے کیونکہ سارے کلائنٹس کا کاروبار ایک جیسا نہیں ہوتا، لہذا اگر اسلامی بینک کو پہلے سے سامان خرید کر اپنے پاس رکھنے کا پابند بنایا جائے تو اس کا یہ مطلب ہوگا کہ مرابحہ کی سہولت فراہم کرنے کے لئے ہر اسلامی بینک اربوں بلکہ کھربوں کا سپر اسٹور قائم کرے، ظاہر ہے کہ اس طرح کرنا تقریباً ناممکن ہے۔

بینک مطلوبہ سامان خود کیوں نہیں خریدتا؟

سوال ۵:

اگر بینک پہلے سے سامان خرید کر اپنے پاس نہیں رکھ سکتا تو اتنا ضرور کرنا چاہیے کہ جب کوئی کلائنٹ اس کے پاس مرابحہ حاصل کرنے کے لئے آئے تو خود مارکیٹ سے سامان خرید کر کلائنٹ کو مرابحہ پر دے جبکہ آج کل یہ ہورہا ہے کہ اسی کلائنٹ کو کہا جاتا ہے کہ بازار سے مطلوبہ سامان خریدلو ہم ادائیگی کردیں گے۔ کیا یہ طریقہ درست ہے؟ اور کیا یہ طریقہ کنوینشنل بینکوں جیسا نہیں؟

جواب:

بہتر تو یہی ہے کہ بینک خود مارکیٹ سے سامان خریدے یا کلائنٹ کے علاوہ کسی دوسرے شخص کو خریداری کا وکیل بنائے لیکن درج ذیل وجوہ کی بنیاد پر بینک کے لئے عام حالات میں ایسا کرنا آسان نہیں ہوتا۔

(۱) جو کلائنٹ مرابحہ کے ذریعے سامان لینے کیلئے آتا ہے وہ اپنی مطلوبہ ترجیحات اور صفات (Specifications) کے مطابق سامان حاصل کرنا چاہتا ہے۔ بینک کے پاس اس سامان کی سمجھ بوجھ رکھنے والے ماہرین نہیں ہوتے تو بینک یہ رسک لینے کے بجائے کہ پہلے وہ خود سامان خریدے اور اس کے لینے کے بعد کلائنٹ کہہ دے کہ یہ میری بیان کردہ صفات (Specification) اور ترجیحات کے مطابق نہیں اور پھر بینک کو وہ چیز واپس کرنی پڑے۔ لہذا بینک اسی شخص کو خریداری کا وکیل بنادیتا ہے۔

(۲) اگر بینک خود خریداری کرتا ہے تو پھر خریداری کی انوائس (Invoice) بھی بینک کے نام آئیگی تو اس پر ٹیکس لاگو ہوگا جس کی وجہ سے مطلوبہ سامان کی قیمت بڑھ جائیگی اور اسلامی بینک کنونشنل بینک کا مقابلہ نہیں کر سکے گا۔ اس کی تفصیل ''مطلوبہ سامان کی خریداری'' کے ذیل میں گذر چکی ہے۔

ان مشکلات کی وجہ سے بینک براہ راست خریداری نہیں کرتا اور اسے اس بات کی اجازت دی گئی ہے کہ وہ کلائنٹ کو خریداری کا وکیل بنائے۔

اسلامی بینک سے مرابحہ حاصل کرنے والا شخص جب مارکیٹ سے مطلوبہ سامان خریدنے جاتا ہے تو وہ اپنے لئے نہیں خریدتا بلکہ بینک کے لئے خریدتا ہے چنانچہ اس خریداری کے بعد وہ سامان کا مالک نہیں بنتا بلکہ اس کا مالک بینک ہوتا ہے پھر جب تک وہ مطلوبہ سامان بینک سے خرید نہ لے اس وقت تک وہ سامان بینک کے رسک (Risk) میں رہتا ہے۔

جبکہ کنونشنل بینک کے ذریعے اگر کوئی سامان خریدا جائے تو وہ شروع ہی سے کلائنٹ کی ملکیت میں آتا ہے کیونکہ وہاں سامان کا خریدار کلائنٹ ہوتا ہے، بینک نہیں ہوتا، بینک محض کلائنٹ کو قرض دیتا ہے۔ اب اگر یہ کنونشنل بینک مطلوبہ رقم براہ راست

کلائنٹ کو دیتا ہے تو اس کا قرض ہونا بالکل واضح ہے اور اگر سپلائر کو ادائیگی کرتا ہے تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ کلائنٹ نے سپلائر سے اپنے لئے خریداری کی۔اس کی ادائیگی خود کرنے کے بجائے بینک کی طرف منتقل (Transfer) کردی بینک نے کلائنٹ کی طرف سے ادائیگی کر کے اس سے زیادہ رقم (اصل رقم بمعہ اضافہ)وصول کی،شرعی نقطہ نظر سے اس کی وضاحت اس طرح ہوگی کہ جب کلائنٹ نے مارکیٹ سے سامان خریدا تو اس پر اس سامان کی قیمت قرض ہوگئی جب کنوینشنل بینک نے اسکا یہ قرض سپلائر کو ادا کیا تو بینک کی اتنی رقم کلائنٹ کے ذمہ قرض ہوگئی ہے(۱)(اس کی واضح مثال ''کریڈٹ کارڈ'' کہ اس میں بھی کارڈ ہولڈر اپنے لئے خریداری کرتا ہے اور بینک اس کی طرف سے سپلائر کو ادائیگی کرتا ہے جو کہ کارڈ ہولڈر پر قرض ہوجاتی ہے) اور بینک یہ قرض اس شرط پر دیتا ہے کہ کلائنٹ اس پر کچھ اضافے کے ساتھ واپس کریگا۔یہی سود ہے جو کہ حرام ہے۔

اسلامی بینک میں چونکہ خریدار بینک ہوتا ہے اسلئے بینک کی طرف سے سپلائر کو محض قیمت کی ادائیگی سے کلائنٹ کے ذمہ کوئی قرض واجب نہیں ہوتا بلکہ خریداری کے بعد جب اسلامی بینک کلائنٹ کو نفع کے ساتھ مطلوبہ سامان فروخت کرتا ہے تو یہ قیمت کلائنٹ پر بینک کا قرض ہوتی ہے جسے وہ قسطوں میں (یا یکمشت)ادا کرتا ہے۔

خلاصہ یہ ہے کہ اگرچہ پسندیدہ اور بہتر طریقہ یہی ہے کہ بینک خود خریداری کرے یا کلائنٹ کے علاوہ کسی اور کو خریداری کا وکیل بنائے لیکن کسی مجبوری کی وجہ سے کلائنٹ کو خریداری کو وکیل بنائے تو اس کی بھی گنجائش ہے اور پھر بھی یہ طریقہ کنوینشنل بینک کے سودی معاملے سے مختلف ہے۔

---

(۱) کیونکہ یہ عقد حوالہ (Transfer) ہے اور عقد حوالہ میں جب محال علیہ (Payer) محیل (Transferor) کی طرف سے محال (Transferee) کو قرض ادا کرتا ہے تو وہ محیل پر قرض ہوتا ہے۔

کیا مرابحہ کرنے سے پہلے ضمانات (Collaterals) لی جاسکتی ہیں؟

سوال ٦:

اسلامی بینک کا کلائنٹ کے ذمہ قرض تو مرابحہ ہونے کے بعد ہوتا ہے لیکن وہ شروع ہی سے کلائنٹ سے مختلف ضمانات (Collaterals) جیسے رھن (Pledge) وغیرہ لے لیتا ہے تو کیا ایسا کرنا شرعاً جائز ہے؟

جواب:

فقہاء کرام نے اسکی اجازت دی ہے کہ اگر ایک شخص دوسرے سے کہتا ہے کہ میں تم کو اتنی رقم قرض دونگا بشرطیکہ تم ابھی میرے پاس رہن رکھواؤ تو ایسا کرنا جائز ہے۔(۱)

اسکا مطلب یہ ہوا کہ شرعاً اس بات کی گنجائش ہے کہ مقروض پر قرض واجب ہونے سے پہلے اس سے قرض کی ادائیگی کے لئے ضمانت لی جائے۔ مرابحہ ہونے کے بعد کلائنٹ بھی بینک کا مقروض (Debtor) ہوجاتا ہے لہذا اسکی بنیاد پر مرابحہ کے اندر بھی یہ اجازت دی گئی ہے کہ بینک مرابحہ کا عقد کرنے سے پہلے اپنے کلائنٹ سے ضمانت (Collateral) لے سکتا ہے۔

مزید برآں بینکوں کے ذریعے مرابحہ کے معاملات میں عملیت پسندی کا تقاضہ بھی یہی ہے کہ ضمانات پہلے لے لی جائیں۔ بصورت دیگر منظور شدہ Limit کے ذیل میں کئے جانیوالے ہر معاملے کے وقت ضمانت لینے اور اس سے متعلق قانونی کاروائی کرنا دونوں فریقوں کے لئے باعث دقت ہوگا۔ اگر کلائنٹ بر وقت ضمانت نہ

---

(۱) بدائع الصنائع ج٦ص ١٤٢، حاشیۃ الدسوقی علی الشرح الکبیر ج٣ص ٢٤٥۔

دے یا ٹال مٹول سے کام لے تو بینک کے لئے سامان رکھنے کا بندوبست کرنا اور اس کو دیگر ذرائع سے فروخت کرنیکی اضافی ذمہ داری بھی اپنے سر لینا ہوگی۔ ہونے کو تو یہ کام ہو جائیں گے لیکن اسلامی بینکوں کے انتظامی اخراجات سودی بینکوں کے مقابلے میں بڑھ جائیں گے۔ اس کے سبب یا تو ان بینکوں کی شرح منافع کم ہو جائیگی یا ان کو مسابقت کی خاطر یہ اس حد تک بڑھانا پڑے گی کہ مرابحہ کی سہولت حاصل کرنیوالے کلائنٹ مروجہ شرح سود سے زیادہ منافع دیں جو ان کیلئے اسلامی بینکاری کی کشش کو ختم نہیں تو کم کرنے کا باعث تو ضرور ہوگا۔

کیا شرح سود کو معیار (Benchmark) بنانا جائز ہے؟

سوال ۷:

آجکل اسلامی بینک مرابحہ فنانس میں شرح سود (Interest Rate) جیسے پاکستان میں کائبور (KIBOR) کو بنیاد بنا کر فنانس دیتا ہے اور کنونشنل بینک بھی ایسا ہی کرتا ہے؟ تو کیا اسلامی بینک کے لئے ایسا کرنا جائز ہے؟

جواب:

گذشتہ تفصیل سے یہ بات معلوم ہوگئی کہ اسلامی بینک کا مرابحہ کے ذریعے فنانس کرنے کا مطلب یہ ہے کہ وہ ایک چیز کم قیمت پر خرید کر زیادہ قیمت پر فروخت کرتا ہے لہذا مرابحہ فنانس میں شرح سود کو درمیان میں لانے کا مطلب یہ ہوگا کہ اسلامی بینک نے سامان کی فروختگی میں نفع متعین کرنے کے لئے شرح سود (Interest Rate) کو معیار (Bench Mark) بنایا۔

بلاشبہ اسلامی بینک کیلئے اپنے نفع کے تعین کیلئے شرح سود کو معیار (Bench Mark) بنانا پسندیدہ نہیں کیونکہ سطحی نظر سے دیکھنے والا شخص ان دونوں کے درمیان فرق

نہیں سمجھ پاتا۔لیکن یہ بھی حقیقت ہے کہ اگر ایک بیع کے اندر اسکی تمام شرائط پوری کردی جائیں تو محض نفع کے تعین کے لئے شرح سود کو بینچ مارک کے طور پر استعمال کرنے سے عقد ناجائز نہیں ہوتا۔

اسے بذریعہ مثال اس طرح واضح کیا جا سکتا ہے،زید اور خالد دو بھائی ہیں۔ زید لوگوں کو سودی قرضے دیتا ہے جبکہ خالد کی گارمنٹس کی دکان ہے۔زید کا طریقہ یہ ہے کہ اگر کوئی شخص اس سے قرضہ مانگے تو وہ یہ قرضہ اس شرط پر دیتا ہے کہ مقروض اسے ہر سو روپے پر دس (۱۰) روپے سود دیگا۔

خالد کہتا ہے کہ میں اپنے گارمنٹس کے کاروبار میں کم از کم اتنا نفع حاصل کروں گا جتنا میرا بھائی سود لیتا ہے چنانچہ وہ اپنی اشیاء پر دس فیصد نفع لیکر آگے فروخت کرتا ہے مثلاً اگر کسی چیز کی لاگت سو روپے ہے تو وہ اسے ایک سو دس روپے میں فروخت کرتا ہے۔

اگرچہ خالد کیلئے ایسا کرنا پسندیدہ نہیں لیکن اگر وہ خرید وفروخت کی تمام شرائط پوری کر لیتا ہے تو محض اس وجہ سے اس کے کاروبار کو ناجائز نہیں کہا جائیگا کہ اس نے اپنے سامان پر اس شرح سے نفع کیوں لیا جس شرح سے اس کے بھائی نے دیئے گئے قرضے پر سود لیا۔اسی طرح اگر اسلامی بینک مرابحہ میں اسی شرح سے نفع لیتا ہے۔جس شرح سے کنوینشنل بینک سودی قرضے پر سود وصول کرتا ہے تو محض اتنی مشابہت کی وجہ سے مرابحہ ناجائز نہیں ہوگا۔البتہ چونکہ یہ مشابہت پسندیدہ نہیں، اسلئے اسے بھی ختم کرنے کی کوشش کرنی چاہئے۔

لیکن یہاں ایک بات سمجھنے کی ضرورت ہے،وہ یہ کہ اسلامی بینکوں کی حیثیت عام دکانداروں کی سی نہیں ہوتی کہ جس کے جی میں جو آئے،وہ اتنا نفع لیکر سامان فروخت

کرے بلکہ یہ ایک بہت بڑا مالیاتی ادارہ(Financial Institution)ہوتا ہے اس کیلئے ضروری ہے کہ کسی فنانس میں نفع کی شرح متعین کرنے کیلئے کسی نہ کسی فارمولے کو بنیاد بنائے۔ چونکہ اس وقت مارکیٹ میں کنویشنل بینکوں کی کثرت ہے، اور انکے لئے مارکیٹ فنانس کا فارمولہ بینکوں کی باہمی شرح سود جیسے کائبور کی بنیاد پر بنایا گیا ہے۔ فی الحال اسلامی بینک اسی کو استعمال کر رہے ہیں۔(۱)

تاہم اگر اسلامی بینکوں کی تعداد اتنی ہو جائے کہ وہ اپنی ایک مارکیٹ بنائیں اوراس میں شرعی اصولوں کی بنیاد پر ایک دوسرے کو نفع دینے کی کوئی ایسی صورت بن جائے کہ اس نفع کی شرح کو اسلامی بینکوں کی فنانس کیلئے معیار(Bench Mark) بنایا جا سکے تو اس وقت اسلامی بینک اس قابل ہو جائیں گے کہ سودی شرح (Interest Rate) سے نجات حاصل کر کے اسلامی شرح نفع کی بنیاد پر فنانس کریں۔اس کا ایک طریقہ یہ ہوسکتا ہے کہ اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے اپنی انٹر بینک مارکیٹ تشکیل دیں جو اسلامی اصولوں پر مبنی ہو، اس مقصد کے حصول کیلئے ایک مشترکہ شعبہ بنایا جاسکتا ہے جو کہ حقیقی اثاثوں پر مبنی قابل تبادلہ دستاویز (Transferable Documents) میں سرمایہ کاری (Investment) کرے جیسے اجارہ کی بنیاد پر۔ مثلاً مختلف اسلامی بینکوں نے اپنے جو جامد اثاثۂ جات (Fixed Assets) اجارے پر دیئے ہوں، وہ ان کے صکوک (Sukook) جاری کریں، ان صکوک کی خرید وفروخت ان اثاثوں کی مالیت کی بنیاد پر ہو، جو ان کی پشت پر ہیں، ان کا تعین

(۱) اگر کوئی بینک KIBOR+3% کے ساتھ فنانس کرتا ہے تو اس کا مطلب یہ ہے کہ کراچی کے کنویشنل بینک جس طرح شرح سود پر ایک دوسرے کو قرضہ دیتے ہیں، اس میں مزید تین فیصد کا اضافہ کر کے اس بینک نے اپنے کلائنٹ کو قرضہ دیا۔

وقفے وقفے سے (From time to time) کیا جاسکتا ہے۔ یہ صکوک قابل انتقال (Transferable) ہوں گے، جن بینکوں کے پاس ضرورت سے زیادہ نقد رقم (Liquidity) ہوگی، وہ انہیں خرید سکیں گے، اور جب انہیں دوبارہ نقد رقم کی ضرورت ہوگی تو انہیں بیچ سکیں گے۔ اس طرح ایک انٹر بینک مارکیٹ وجود میں آجائیگی اور ان صکوک کی مروجہ قیمت کو مرابحہ اور اجارہ وغیرہ میں نفع کے تعیین کے حوالے کے طور پر استعمال کیا جاسکے گا۔

کیا نفع کی تعیین میں مدت کو بنیاد بنایا جاسکتا ہے؟

سوال ۸:

اگر کوئی شخص کنوینشنل بینک سے قرضہ حاصل کرے تو اگر کم مدت کے لئے ہو تو تھوڑا سود لگتا ہے جتنی مدت بڑھتی جاتی ہے، سود کی مقدار میں بھی اسی حساب سے اضافہ ہو جاتا ہے اور اسلامی بینک میں بھی یہی ہوتا ہے کہ اگر کم مدت مثلاً تین ماہ کے لئے مرابحہ لیا جائے تو بینک کم نفع لیتا ہے اور اگر زیادہ مدت کے لئے مثلاً چھ ماہ کے لئے مرابحہ لیا جائے تو بینک زیادہ نفع لیتا ہے۔ تو سوال یہ ہے کہ کیا نفع کے تعین میں اسطرح مدت کو بنیاد بنایا جاسکتا ہے؟ کیا اسطرح یہ معاملہ سودی بینکوں کے معاملات کے مشابہ نہیں ہو جاتا؟

جواب:

بنیادی طور پر اس مسئلے کا تعلق اس بات سے ہے کہ کیا نقد کے مقابلے میں ادھار کی صورت میں زیادہ قیمت لگائی جاسکتی ہے یا نہیں؟

ائمہ اربعہ (امام ابوحنیفہ، امام مالک، امام شافعی اور امام احمد بن حنبل رحمہم

اللہ)، جمہور فقہاء کرام اور محدثین عظام کی رائے یہ ہے کہ نقد کے مقابلے میں ادھار کی صورت میں زیادہ قیمت وصول کرنا درج ذیل شرائط کے ساتھ جائز ہے۔(۱)

(۱) ادائیگی کی مدت متعین ہو۔

(۲) بیچی جانے والی چیز کی قیمت متعین ہو۔

(۳) ادائیگی کی مدت اور بیچی جانے والی چیز کی قیمت اسی مجلس میں متعین ہو جائے جس مجلس میں اسے بیچا جا رہا ہے۔

(۴) ادائیگی میں معینہ مدت سے تاخیر کی وجہ سے بیچی جانے والی چیز کی قیمت میں اضافہ نہ کیا جائے۔

اور اسکے جائز ہونے کی عقلی دلیل یہ ہے کہ شرعاً نفع لینے کی کوئی شرح مقرر نہیں لہذا اگر کوئی شخص ایک چیز نقد کی صورت میں ایک سو روپے کی جبکہ ادھار کی صورت میں ایک سو دس روپے کی فروخت کرتا ہے تو اس کے لئے یہ بھی جائز ہے کہ نقد کی صورت میں بھی ایک سو دس روپے کے بدلے فروخت کرے بشرطیکہ کوئی دھوکہ دہی وغیرہ نہ ہو تو جب وہ نقداً اپنی چیز ایک سو دس روپے میں فروخت کر سکتا ہے تو اس کے لئے ادھار کی صورت میں ایک سو دس روپے کے بدلے فروخت کرنا بھی جائز ہوگا بشرطیکہ وہ مندرجہ بالا شرائط کی پابندی کرے۔

اس تفصیل سے یہ بات معلوم ہوگئی کہ اسلامی بینک اگر تین ماہ کے ادھار پر مرابحہ کرتا ہے اس صورت میں بھی اتنا نفع لے سکتا ہے جتنا وہ چھ ماہ کے مرابحہ پر لیتا

---

(۱) ملاحظہ فرمائیے: جامع الترمذی، کتاب البیوع، حدیث: ۱۲۳۱، مصنف عبدالرزاق، ج:۸، ص:۱۳۶، المبسوط للسرخسی، ج:۱۳، ص:۸، حاشیۃ الدسوقی ج۳ ص۵۸، المجموع شرح المهذب ج۶ ص۲۲، المغنی لابن قدامة ج۶ ص۳۳۲۔

ہے بلکہ نقد مرابحہ (Spot Murabaha) کے اندر بھی اتنا نفع لینا جائز ہے جتنا چھ ماہ کے مرابحہ پر لیا جاتا ہے (بشرطیکہ مذکورہ بالا شرائط پائی جائیں) لیکن چونکہ اسلامی بینک بھی بینکنگ مارکیٹ کا ایک حصہ ہے، اسلئے وہ مرابحہ میں نفع متعین کرتے وقت یہ بات پیش نظر رکھتا ہے کہ اگر کلائنٹ کسی کنوینشنل بینک سے سودی قرضہ فلاں مدت کے لئے حاصل کرے تو اسے کتنا سود دینا پڑیگا، اتنا ہی نفع رکھ کر اسے مرابحہ پر سامان فروخت کر دیا جاتا ہے، اسلئے کہ اگر یہ بات پیش نظر نہ رکھی جائے تو اسلامی بینک کے نفع کا ریٹ کنوینشنل بینک کی شرح سود سے زیادہ ہوگا یا کم ہو جائیگا۔ اگر زیادہ ہو جائے تو اسلامی بینک مارکیٹ کا مقابلہ (Compete) نہیں کر سکے گا اور اگر کم کرے تو خود اسے معاشی میدان میں کافی مسائل کا سامنے کرنا پڑیگا۔

خلاصہ یہ کہ مرابحہ کی کسی بھی مدت کی فنانس کیلئے اسلامی بینک نفع کی کوئی بھی شرح مقرر کر سکتا ہے، اس میں شرعاً کوئی ممانعت نہیں لیکن بینکنگ مارکیٹ کا ایک رکن ہونے کی حیثیت سے اسلامی بینک حلال نفع کیلئے وہی ریٹ لگاتا ہے جو مارکیٹ میں رائج ہے۔

کیا اسلام میں Time value of money کا اعتبار ہے؟

سوال ۹:

ادھار کی صورت میں زیادہ قیمت وصول کرنے پر خصوصاً مرابحہ میں فی یوم کے حساب سے نفع کے تعین کرنے سے بظاہر یہ معلوم ہوتا ہے کہ اسلام میں Time value of money کا اعتبار ہے حالانکہ یہ شرعاً ناجائز ہے اور سودی قرض کے ناجائز ہونے کی ایک وجہ بھی یہی تصور ہے۔ اسکی کیا حقیقت ہے؟

جواب:

روپے کی زمانی قیمت(Time value of money) کا اعتبار ہونے کا مطلب یہ ہے کہ صرف روپے کی بنیاد پر اضافی قیمت لی جائے اور یہ اس صورت میں ہوسکتا ہے کہ جب دونوں طرف سے عقد کرنسی (Currency) پر ہو لیکن جب غیر نقد اشیاء (Assets) کو نقد رقم کے بدلے گذشتہ سوال کے جواب میں ذکر کردہ شرائط کے مطابق فروخت کیا جائے خواہ مرابحہ میں نفع متعین کرتے وقت دنوں کا اعتبار بھی ہو تو بھی یہ کہنا درست نہیں کہ یہاں Time value of money کا اعتبار کیا گیا ہے، کیونکہ اس صورت میں وہ ساری رقم خریدی گئی چیز (Purchased Assets) کی قیمت بن جاتی ہے اس روپے کے مقابلے میں نہیں رہتی جس سے بینک نے مطلوبہ سامان خریدا۔

واضح ہو کہ کسی چیز کی قیمت زیادہ ہونے میں کئی عناصر کا دخل ہوتا ہے مثلاً:۔

(۱) دکاندار(Shopkeeper) خریدار کے گھر کے قریب رہتا ہے اور خریدار دور جانے کے بجائے قریب کے دکاندار سے سامان خریدتا ہے چنانچہ یہ بات روزمرہ مشاہدے کی ہے کہ محلے کی دکان کا ریٹ بڑی مارکیٹ کے ریٹ سے زیادہ ہوتا ہے اور بہت سے خریدار زیادہ سہولت کے پیش نظر کم قیمت پر بڑی مارکیٹ سے سامان خریدنے کے بجائے محلے والی دکان سے زیادہ قیمت پر خرید لیتے ہیں۔

(۲) سامان بیچنے والے کی دکان صفائی ستھرائی اور دیگر سہولیات اور معیار کے لحاظ سے دوسروں کے مقابلے میں بہتر ہے تو اس کی وجہ سے بھی قیمت میں اضافہ ہوجاتا ہے۔ چنانچہ ایک ہی کھانا اگر ایک عام ہوٹل سے خریدا جائے تو معمولی قیمت میں مل جاتا ہے لیکن اگر اس سے زیادہ معیاری اور آرام دہ ہوٹل سے خریدا جائے تو وہی کھانا مہنگے داموں ملتا ہے۔ اسی طرح سپر اسٹور(Super Store) میں اشیاء کے نرخ دیگر

دکانوں کے نرخ (Rate) سے زیادہ ہوتے ہیں۔

(۳) بعض مرتبہ دکاندار خریدار کی نظر میں زیادہ با اعتماد ہوتا ہے اور وہ یہ سمجھتا ہے کہ یہ دکاندار میرے ساتھ دھوکہ نہیں کریگا، اسلئے اگر اس دکان سے مطلوبہ چیز قدرے مہنگی مل رہی ہو تو بھی وہ یہ سامان ہنسی خوشی اس دکان سے خرید لیتا ہے۔

جس طرح ان عناصر کی وجہ سے زیادہ قیمت وصول کرنا جائز ہے اسی طرح قیمت کی ادائیگی میں مختلف دنوں کا اعتبار کر کے زیادہ قیمت مقرر کرنا بھی جائز ہے کیونکہ اس میں بھی بائع (Seller) خریدار کو ایک اضافی سہولت فراہم کر رہا ہوتا ہے جو نقد پر خریدنے والے کو حاصل نہیں ہوتی۔اس سے معلوم ہوا کہ یہ زائد رقم صرف اور صرف Time value of money کی وجہ سے نہیں لی جارہی بلکہ ایک اضافی سہولت کی وجہ سے لی جارہی ہے۔

اس بات کی واضح دلیل کہ یہ اضافی رقم Time value of money کی وجہ سے نہیں، یہ ہے کہ مثلاً اسلامی بینک کسی اجارہ کے کلائنٹ کے لئے گاڑی بک کراتا ہے یا کسی کلائنٹ کو Advance for Murabaha کے تحت کچھ رقم دیتا ہے، لیکن بعد میں عملاً اجارہ یا مرابحہ نہیں ہو پاتا تو بینک دی گئی اس رقم کے بدلے میں اصل رقم کے علاوہ کچھ نہیں لے سکتا اگر Time value of money کا اعتبار ہوتا تو جتنے دن اسلامی بینک کا سرمایہ سپلائر کے پاس رہا، اسے اتنے دنوں کا نفع لینے کی اجازت دی جاتی لیکن چونکہ اس صورت میں یہ نفع محض رقم کے مقابلے میں آرہا ہوتا ہے، اسلئے اس سے منع کر دیا گیا۔اس سے بالکل واضح ہو گیا کہ خالص روپے پر مدت گذرنے کی وجہ سے اس پر اضافہ لینا تو Time value of money میں داخل ہے جو کہ ناجائز ہے جبکہ ادھار کی صورت میں بیچے جانے والے سامان کی قیمت میں اضافہ کرنا اس میں داخل نہیں، لہذا یہ صورت جائز ہے۔

کیا اسلامی بینک اپنے کلائنٹ سے جرمانہ لیتا ہے؟

سوال ۱۰:

اگر اسلامی بینک کا کلائنٹ مقررہ وقت پر ادائیگی میں تاخیر کرے تو اگرچہ اسلامی بینک اس سے سود نہیں لیتا، لیکن جرمانہ لیتا ہے۔ کیا ایسا کرنا جائز ہے؟

جواب:

ادائیگی میں تاخیر کی وجہ سے اسلامی بینک اپنے کلائنٹ سے جرمانہ نہیں لیتا بلکہ درحقیقت یہ وہ صدقہ ہے جو کلائنٹ کے اپنے اوپر التزام (Undertaking) کرنے کے نتیجہ میں لیا جاتا ہے جب کوئی کلائنٹ اسلامی بینک سے معاملہ کرتا ہے تو وہ اس وقت یہ التزام (Undertaking) کرتا ہے کہ اگر میں نے بروقت ادائیگی نہ کی تو اتنی رقم بینک کے خیراتی فنڈ میں صدقہ کے طور پر دوں گا، گویا اس کا یہ عمل ایسا ہی ہے کہ جیسے کوئی شخص یوں کہے کہ اگر مجھ سے فلاں غلطی ہوئی تو میں اتنی رقم صدقہ کروں گا۔

اور اسلامی بینک اس بات کا پابند ہوتا ہے کہ اس رقم کو خیراتی فنڈ (Charity Fund) میں شامل کر کے اسے صدقہ کے شرعی مصارف پر خرچ کرے بینک اسے اپنی آمدنی کا حصہ نہیں بنا سکتا۔ لہذا یہ کہنا درست نہیں کہ اسلامی بینک ادائیگی میں تاخیر کی صورت میں اپنے کلائنٹ سے جرمانہ لیتا ہے کیونکہ اگر یہ جرمانہ ہوتا تو بینک کی آمدنی (Income) کا حصہ بنتا۔

کیا زبردستی صدقہ کرانا جائز ہے؟

سوال ۱۱:

اگر کوئی شخص اپنے طور پر یہ نذر مانے کہ "اگر مجھ سے فلاں غلطی ہوئی تو اتنی رقم

صدقہ کروں گا'' تو اس کا یہ ذاتی عمل ہے۔اسے اس التزام (Undertaking) کے کرنے یا نہ کرنے کا اختیار ہے کوئی شخص اسے اس بات پر مجبور نہیں کرسکتا کہ تم فلاں التزام کرو جبکہ اسلامی بینک کے کلائنٹ کو یہ التزام کرنے یا نہ کرنے کا اختیار نہیں ہوتا بلکہ اس پر لازم ہوتا ہے کہ اگر وہ اسلامی بینک سے معاملہ کرے تو مذکورہ بالا التزام ضرور کرے۔ کیا اس طرح لازمی طور پر صدقہ کرانے کی شرعاً اجازت ہے؟

جواب:

کسی غلطی پر صدقے کا التزام کرنے کی دو صورتیں ہیں:۔

(۱) اس غلطی کا تعلق حقوق اللہ سے ہو جیسے کوئی شخص یہ کہے کہ اگر مجھ سے فجر کی جماعت چھوٹ گئی تو میں اتنی رقم صدقہ کروں گا۔

(۲) اس غلطی کا تعلق حقوق العباد سے ہو یعنی اس غلطی کی وجہ سے کسی دوسرے انسان کو نقصان پہنچ سکتا ہو جیسے دو آدمی سفر کریں اور ان میں سے ایک یہ التزام کرے کہ وہ راستے بھر دوسرے ساتھی کو تکلیف نہیں پہنچائیگا۔ اگر اس نے تکلیف پہنچائی تو اتنی رقم صدقہ کریگا۔

جہاں تک پہلی صورت کا تعلق ہے تو یہ خالصۃً بندے کا اختیاری معاملہ ہے اسے اپنے اوپر التزام کرنے کا اختیار ہے کوئی اور شخص لازمی طور پر اس سے یہ التزام نہیں کرا سکتا۔ جبکہ دوسری قسم میں بعض صورتیں ایسی ہیں جن میں لازمی طور پر التزام کرایا جا سکتا ہے مثلاً زید کی ایک گاڑی ہے وہ اور بکر مل کر اس پر سفر کرنا چاہتے ہیں، بکر کو ڈرائیونگ کا بہت شوق ہے، وہ زید سے کہتا ہے کہ گاڑی میں چلاؤں گا۔ زید کہتا ہے کہ تمہیں اس شرط پر گاڑی چلانے کی اجازت ہے کہ تم اسے پوری احتیاط سے چلاؤ گے بکر وعدہ کرتا ہے، زید مزید احتیاط کے لئے کہتا ہے کہ "تمہیں یہ گاڑی چلانے کی

اجازت اس شرط پر ہے کہ تم یہ التزام کرو کہ اگر تم نے کوئی بے احتیاطی کی تو اتنی رقم صدقہ کرو گے' بکر شرط قبول کر کے التزام کر لیتا ہے۔

ظاہر ہے کہ جس طرح زید کیلئے پہلی شرط لگانا جائز ہے اسی طرح دوسری شرط لگانے کی بھی گنجائش ہے کیونکہ دونوں کا مقصد اپنے آپ کو ممکنہ نقصان سے بچانا ہے۔

اس دوسری شرط میں اس اعتبار سے بکر سے لازمی طور پر التزام کرایا گیا ہے کہ اگر وہ زید کی گاڑی استعمال کرنا چاہتا ہے تو اس پر لازم ہے کہ وہ یہ التزام کرے کہ بے احتیاطی کرنے کی صورت میں اتنی رقم صدقہ کریگا۔ لیکن اس اعتبار سے یہ لازمی التزام نہیں کہ بکر کو یہ اختیار ہے کہ وہ یہ شرط قبول نہ کر کے زید کی گاڑی نہ چلائے۔

اسلامی بینک بینکنگ مارکیٹ کا ایک حصہ ہے۔ اس کے پاس موجود سرمایہ میں بہت بڑا حصہ ان ڈیپازیٹرز کا ہوتا ہے جو اپنی جمع پونجی لا کر بینک کے پاس جمع کراتے ہیں، بینک اس سرمایہ کے ذریعے اپنے کلائنٹس کو فنانس کرتا ہے۔ اگر بینک کلائنٹس کی طرف سے ادائیگی میں تاخیر کا کوئی مؤثر حل اختیار نہ کرے تو اس بات کا قوی امکان ہے کہ اس کے کلائنٹس ادائیگی میں تاخیر کرتے رہیں۔ اس طرح ہونے کی صورت میں بینک کو متعدد معاشی مسائل پیش آئیں گے بلکہ خود بینک کے دیوالیہ ہونے کا خطرہ پیدا ہو جائیگا۔

ظاہر ہے کہ اپنے آپکو اس ممکنہ نقصان سے بچانے کے لئے اسلامی بینک کے لئے شرعی حدود کے اندر رہ کر کوئی مؤثر اقدام کرنا ضروری ہے۔

اس کے لئے یہ حل پیش کیا گیا کہ اسلامی بینک سے جب اسکا کوئی کلائنٹ معاہدہ کرنے کے لئے آئے تو بینک اس سے یہ وعدہ لے سکتا ہے کہ کلائنٹ بروقت ادائیگی کریگا اور اسی کے ساتھ کلائنٹ سے یہ التزام بھی کرایا جاتا ہے کہ ''اگر اس نے

بروقت ادائیگی نہ کی تو وہ اتنی رقم صدقہ کریگا''۔

یہ التزام بھی اس اعتبار سے لازمی ہے کہ اگر وہ اسلامی بینک سے معاملہ کرنا چاہتا ہے تو اس کے لئے ضروری ہے کہ وہ یہ التزام کرے لیکن اس اعتبار سے لازمی نہیں ہے کہ اسے اختیار ہے کہ وہ مذکورہ شرط قبول نہ کر کے اسلامی بینک سے معاملہ نہ کرے بلکہ دیگر جائز ذرائع سے مطلوبہ مقصد حاصل کرنے کی کوشش کرے۔تو جس طرح زید کے لئے یہ جائز ہے کہ بکر سے وعدہ لے کہ اگر اس نے زید کی گاڑی چلانے میں بے احتیاطی کی تو اتنی رقم صدقہ کریگا ،اسی طرح اسلامی بینک کے لئے بھی جائز ہے کہ وہ اپنے کلائنٹ سے یہ وعدہ لے کہ اگر اس نے ادائیگی میں تاخیر کی تو اتنی رقم صدقہ کریگا۔

کیا صدقہ (Charity) کرنے کی شرط لگانے سے عقد ناجائز نہیں ہوتا؟

سوال ۱۲:

کیا یہ ''بیع بالشرط''(Conditional Sale) نہیں ہے کہ بینک مرابحہ کے ایگریمنٹ میں کلائنٹ پر یہ شرط عائد کرتا ہے کہ وہ یہ التزام کرے کہ اگر اس نے بروقت ادائیگی نہ کی تو اتنی رقم صدقہ کریگا۔مرابحہ بیع کی ایک قسم ہے۔اور بیع کے بارے میں یہ حکم ہے کہ اس میں شرط لگانا جائز نہیں یعنی بیع بالشرط(Conditional Sale) جائز نہیں تو یہ شرط لگانے سے مرابحہ ناجائز نہیں ہوجاتا؟

جواب:

مرابحہ کے اندر بروقت ادائیگی کو یقینی بنانے کیلئے مذکورہ شرط لگانا ایسا ہی ہے جیسے بینک کلائنٹ سے اس شرط پر مرابحہ کرے کہ وہ اسے کوئی ضمانت (Collateral)

فراہم کریگا، ظاہر ہے کہ جس طرح ایسی شرط لگانا جائز ہے، اسی طرح مذکورہ شرط لگانا بھی جائز ہے۔

فائدہ: اس جواب سے یہ بات بھی معلوم ہوئی کہ بیع کے اندر ہر طرح کی شرط لگانا ناجائز نہیں، بلکہ بعض شرطیں لگانا جائز بھی ہے چنانچہ فقہاء کرام نے فرمایا ہے کہ بیع کے اندر تین طرح کی شرائط لگانا جائز ہے۔

۱۔ وہ شرط جو مقتضائے عقد کے مطابق ہو یعنی خود عقد کی حقیقت اس شرط کے پائے جانے کا تقاضا کرتی ہو جیسے بائع (Seller) کوئی چیز اس شرط پر فروخت کرے کہ خریدار جب تک ادائیگی نہیں کریگا، وہ بیچی گئی چیز (Sold Commodity) اس کے حوالے نہیں کریگا۔

۲۔ وہ شرط جو ملائم عقد ہو یعنی اس عقد کو پختہ کرنے کے لئے اس کا لگانا مناسب ہو جیسے کوئی شخص یہ شرط لگائے کہ میں اپنا سامان اس شرط پر ادھار فروخت کرونگا کہ خریدار اس کی قیمت کے بدلے کوئی ضامن (Guarantor) دے یا رہن (Mortgage) رکھوائے۔

۳۔ وہ شرط جو تاجروں کے عرف میں عقد کے اندر داخل سمجھی جاتی ہو جیسے کوئی شخص بازار سے قالین اس شرط پر خریدے کہ دکاندار یہ قالین خریدار کے ہاں لگا کر بھی دیگا۔

صدقے (Charity) کا التزام (Undertaking) کرانے کی شرط مذکورہ بالا اقسام میں سے دوسری قسم میں داخل ہے، اسلئے یہ جائز ہے۔

کیا صدقہ بینک کے ذریعے کرنا ضروری ہے؟

سوال ۱۳:

اس میں یہ التزام بھی کرایا جاتا ہے کہ یہ صدقہ بینک کے واسطہ سے ادا کیا جائیگا۔ کیا ایسی شرط لگانے کی اجازت ہے؟

جواب:

بینک کے خیراتی فنڈ میں رقم جمع کرانے کا التزام محض اس لئے کرایا جاتا ہے تا کہ اس بات کا اطمینان ہو کہ واقعۃً کلائنٹ نے یہ صدقہ کیا ہے گویا اس التزام کے ذریعے کلائنٹ پر کوئی نئی ذمہ داری نہیں ڈالی جاتی بلکہ اسی ذمہ داری کی ادائیگی کو یقینی بنایا جاتا ہے جو پہلے سے اس نے اپنے ذمہ لی ہے اور یہ تدبیر اس لئے اختیار کی گئی ہے تا کہ اس کی وجہ سے بینک کے لئے اپنا قرضہ وصول کرنا آسان ہو گویا یہ شرط لگانا بھی ایسا ہی ہے جیسے کلائنٹ سے کوئی ضمانت (Collateral) لینا یہی وجہ ہے کہ ضمانت کی طرح بینک یہ صدقہ بھی وصول کرنے کے بعد اسے اپنی آمدنی میں شامل نہیں کرسکتا بلکہ اسے صدقہ کے شرعی مصارف ہی پر خرچ کرنے کا پابند ہوتا ہے۔ گویا یہ ایک ایسی شرط ہے جو عقد کے ملائم (Relevant) ہے اور گذشتہ تفصیل سے یہ بات معلوم ہوئی کہ ایسی شرط جو عقد کے اندر تاکید پیدا کرتی ہو یا اس کے ملائم ہو اسکا لگانا جائز ہے۔

کیا یہ التزام بذریعہ عدالت نافذ کرانا جائز ہے؟

سوال ۱۴:

اگر کلائنٹ اس التزام کو پورا نہ کرے تو بینک بذریعہ عدالت اسے نافذ کرانے کا حق رکھتا ہے کیا ایسے التزام کو بذریعہ عدالت نافذ کرانا جائز ہے؟

جواب:

اگر چہ احناف کے نزدیک تو یہ التزام(Undertaking)پورا کرنا قضاءً (بذریعہ عدالت)ضروری نہیں لیکن بعض مالکیہ کے ہاں اسے قضاءً (یعنی بذریعہ عدالت)بھی نافذ کرایا جاسکتا ہے چونکہ بینکوں کے معاملات میں اسے بذریعہ عدالت نافذ کرانے کی ضرورت ہوتی ہے،لہٰذا اس صورت میں مالکیہ کے اس قول کو اختیار کرنے کی گنجائش ہے(۱) خصوصاً جبکہ اس کا تعلق مالی معاملات سے ہے اور حضرت مولانا اشرف علی تھانوی رحمہ اللہ نے امدادالفتاویٰ میں ضرورت کے وقت بعض مالی معاملات میں مالکیہ کے قول کو اختیار کرنے کی اجازت دی ہے۔(۲)

کیا کلائنٹ خود اپنے آپ کو سامان بیچ سکتا ہے؟

سوال ۱۵:

جب کلائنٹ بینک کے وکیل (Agent) ہونے کی حیثیت سے مطلوبہ سامان خرید لیتا ہے، پھر بینک کو اطلاع دیتا ہے،اس کے بعد بینک اسے سامان بیچتا ہے اور وہ خریدتا ہے۔کیا ایسا ہوسکتا ہے کہ جس طرح وہ بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے سامان خریدتا ہے،اسی طرح بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے اپنے آپ کو بیچ دے اور پھر خود ہی خرید لے(یعنی بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے بائع (Seller)ہو اور خود ذاتی حیثیت(Personal Capcity)میں اسے خرید لے۔

---

(۱)تحریر الکلام فی مسائل الالتزام ۔ص ۱۷۶ .

(۲)امداد الفتاوٰی ۔ج۳۔ص ۴۹۵

جواب:

سب سے پہلے یہ سمجھئے کہ خرید وفروخت میں حقوق اور ذمہ داریاں (Liabilities) مؤکل (Principal) کے ساتھ ساتھ وکیل کی طرف بھی لوٹتی ہیں مثلاً اگر زید خالد کے وکیل ہونے کی حیثیت سے کوئی سامان خریدتا ہے تو دکاندار جس طرح خالد سے سامان کی قیمت کا مطالبہ کرسکتا ہے اسی طرح زید سے بھی مطالبہ کرسکتا ہے، لہذا اگر وہ زید سے مطالبہ کرے تو اس مطالبے کے بعد زید پر لازم ہوگا کہ وہ اس سامان کی قیمت ادا کرے۔

شریعت کا ایک دوسرا اصول یہ ہے کہ خرید وفروخت کے اندر ایک ہی شخص پر دونوں فریقوں کی ذمہ داریاں نہیں ڈالی جاسکتیں۔

لہذا مذکورہ صورت میں اگر کلائنٹ بینک کے وکیل کی حیثیت سے خود اپنے آپ کو سامان بیچتا ہے تو اسکا یہ مطلب ہوگا کہ اس پر بائع (Seller) اور خریدار (Buyer) دونوں کی ذمہ داریاں ڈال دی گئیں اور ایسا کرنا شرعاً جائز نہیں لہذا کلائنٹ مطلوبہ سامان کی خریداری کے بعد خود اپنے آپ کو سامان نہیں بیچ سکتا بلکہ اس پر لازم ہے کہ بینک ہی سے باقاعدہ ایجاب وقبول (Offer & Acepatnce) کے ذریعے مطلوبہ سامان خریدے۔

کیا انوائس کلائنٹ کے نام بنائی جاسکتی ہے؟

سوال ۱۶:

اگر کلائنٹ بینک کے وکیل کی حیثیت سے خریداری کررہا ہے اور اصل خریدار بینک ہے تو پھر خریداری کی انوائس بینک کے نام پر ہونی چاہئے حالانکہ عام طور پر یہ

انوائس کلائنٹ کے نام ہوتی ہے تو کیا ایسا کرنا جائز ہے کہ خریدار کوئی اور ہو اور انوائس کسی اور کے نام ہو؟

جواب:

بہتر تو یہ ہے کہ انوائس بینک کے نام ہو لیکن جیسا کہ مرابحہ کے عملی طریقہ کار کی تفصیل کے ذیل میں بیان کیا گیا کہ اس طرح کرنے سے ٹیکس کے مسائل پیش آتے ہیں، اسلئے انوائس بھی کلائنٹ کے نام بنائی جاتی ہے۔ اور شرعاً بھی اس بات کی گنجائش ہے کہ انوائس کلائنٹ کے نام ہو۔(۱)

اسے بذریعہ مثال یوں سمجھا جا سکتا ہے۔ زید کو ایک کتاب کی ضرورت ہے لیکن وہ خود بازار جا کر خریدنے کے بجائے خالد سے کہتا ہے کہ میرے لئے بازار سے فلاں کتاب خرید کر لاؤ۔

خالد بازار جا کر خریداری کے وقت دو طریقے اختیار کر سکتا ہے۔

(۱) دکاندار سے یہ بھی کہہ سکتا ہے کہ فلاں شخص کو فلاں کتاب کی ضرورت ہے اور انہوں نے مجھے یہ کتاب خریدنے کے لئے بھیجا ہے۔ آپ براہ کرم مجھے یہ کتاب دیکر فلاں کے نام رسید بنا دیں۔

(۲) دوسری صورت یہ ہے کہ وہ دکاندار سے کوئی تفصیل ذکر نہ کرے بلکہ صرف اسے یہ کہے کہ مجھے فلاں کتاب دیدیں۔ دکاندار اسے کتاب دیکر خریداری کی رسید اسی کے نام پر بنا دے۔

---

(۱) یہاں یہ وضاحت ضروری معلوم ہوتی ہے کہ بعض اداروں اور افراد کی کوششوں کے سبب اسلامی بینکوں کے ذریعے کئے جانیوالے مرابحہ کے معاملات کو بعض محصولات (مثلاً سیلز ٹیکس) سے چھوٹ دیدی گئی ہے۔ اب اگر انوائس بینک کے نام بھی ہو تو بھی کوئی اضافی اخراجات برداشت نہیں کرنا ہوں گے، تاہم انوائس کلائنٹ کے نام بنوانے کی گنجائش بہر حال ہے۔

یہ دونوں صورتیں جائز ہیں۔ اور دوسری صورت کے جائز ہونے کی وجہ وہی ہے جو گذشتہ سوال کے جواب میں بیان ہوئی کہ خرید وفروخت کے معاملے میں حقوق وذمہ داریاں وکیل کی طرف بھی لوٹتی ہیں لہذا چونکہ وکیل بھی ادائیگی کا ذمہ دار ہوتا ہے، اسلئے اسکے نام انوائس بنانا بھی جائز ہے۔

کیا قبضہ کئے بغیر مرابحہ کیا جاسکتا ہے؟

سوال ۱۷:

کلائنٹ نے بینک کے وکیل کی حیثیت سے سامان خریدا لیکن ابھی تک قبضہ نہیں کیا تھا کہ اسے فوراً آگے بیچنے کی ضرورت پیش آ گئی تو کیا اسطرح وہ خریداری کے فوراً بعد قبضہ کرنے سے پہلے بینک سے مرابحہ کر کے سامان آگے بیچ سکتا ہے۔

جواب:

کلائنٹ خریداری کے بعد جب تک اس پر قبضہ نہ کر لے، اس پر مرابحہ نہیں ہوسکتا۔ لہذا اسے آگے جلدی فروخت کرنا ہوتو مطلوبہ سامان پر فوری قبضہ کر کے بینک کو اسکی اطلاع (Declaration) دے کہ میں نے آپ کے ایجنٹ کی حیثیت سے اس پر قبضہ کرلیا ہے اور پھر ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) کے ذریعے اس سامان پر مرابحہ ہونے کے بعد اسے آگے فروخت کیا جاسکتا ہے۔

کیا مرابحہ سے پہلے سامان آگے بیچا جاسکتا ہے؟

سوال ۱۸:

بعض مرتبہ کلائنٹ سامان پر قبضہ کر لیتا ہے اور اسکے بعد اسے فوری طور پر

خریداری کرنے والا کوئی گاہک مل جاتا ہے، کیا اس کے لئے یہ جائز ہے کہ وہ اپنے گاہک کو بیچنے کے بعد بینک سے مرابحہ کرے؟

یہ بات پیش نظر رہے کہ بعض دفعہ اس میں یہ مشکل پیش آتی ہے کہ فوری طور پر نہ بیچنے کی صورت میں گاہک ہاتھ سے نکل جاتا ہے جبکہ بینک کو متعلقہ سامان پر قبضہ کرنے کی بذریعہ لیٹر پیڈ اطلاع دینا اور پھر ایجاب وقبول کے کاغذات (Documents) پر دستخط کرانے میں کچھ وقت لگتا ہے خصوصاً جبکہ کلائنٹ کی کمپنی کا ڈائریکٹر یا جسے دستخط کرنے کا اختیار ہو وہ بروقت موجود نہ ہو۔

جواب:

بینک سے مرابحہ کرنے سے پہلے تو کلائنٹ کے لئے یہ سامان آگے بیچنا جائز نہیں کیونکہ مرابحہ ہونے سے پہلے وہ اس سامان کا مالک نہیں بنا بلکہ ابھی تک یہ سامان بینک کی ملکیت میں ہے۔

جہاں تک ذکر کردہ مشکل کا تعلق ہے تو اگر کہیں واقعۃً ایسی مجبوری پیش آجائے تو فوری طور پر تو باقاعدہ کاغذات (Documents) کے ذریعے اطلاع (Declaration) اور ایجاب وقبول کے بجائے زبانی طور پر یہ سب کام کئے جاسکتے ہیں اور اس کے بعد سامان آگے بیچا جاسکتا ہے۔ البتہ بعد میں اسی تاریخ کے مطابق اطلاع اور ایجاب وقبول کے کاغذات پُر کرنا ضروری ہیں۔

لیکن یہاں دو باتیں پیش نظر رہنی چاہیں۔

۱۔ صرف مجبوری کے مواقع پر ایسا کیا جائے، اسے عام پریکٹس نہ بنایا جائے، اسلئے کہ اگرچہ شرعاً معاملات کا تحریری طور پر انجام دینا ضروری نہیں لیکن بینک کے عرف میں کوئی معاملہ اس وقت تک معتبر نہیں ہوتا جب تک کہ وہ تحریری شکل میں نہ ہو نیز آڈیٹر

بھی آڈٹ کرتے وقت کاغذات ہی پر اعتبار کرتا ہے، زبانی گفتگو کا نہیں۔ اگر اسے عام پریکٹس بنایا گیا تو اس بات کا قوی امکان ہے کہ بعض مرتبہ کاغذات صحیح تاریخ کے مطابق پُر (Fill) نہ ہوں جسکی وجہ سے متعدد مسائل کھڑے ہو سکتے ہیں۔

۲۔ عام پریکٹس بنانے کی صورت میں اس بات کا بھی امکان ہے کہ بعض مرتبہ زبانی طور پر بھی یہ مراحل (Stages) انجام نہ پائیں۔ اگر ایسا ہوا اور پھر کلائنٹ نے یہ سامان آگے بیچ دیا تو شرعی اعتبار سے یوں سمجھا جائیگا کہ کلائنٹ نے ایسا سامان فروخت کر دیا ہے جسکا وہ ابھی تک مالک نہیں بنا۔ ظاہر ہے کہ ایسا کرنا جائز نہیں۔

اگر مرابحہ سے پہلے کلائنٹ نے سامان بیچ دیا یا استعمال کر کے ختم کر دیا تو کیا حکم ہے؟

سوال ۱۹:

گذشتہ سوال وجواب میں اتنی بات تو معلوم ہوگئی کہ مرابحہ ہونے سے پہلے کلائنٹ کے لئے سامان آگے بیچنا جائز نہیں۔ سوال یہ ہے ہ اگر کلائنٹ نے ایسا کر دیا تو اس صورت میں شرعی حکم کیا ہے؟

جواب:

جس طرح کلائنٹ کے لئے سامان مرابحہ کے ذریعے خریدنے سے پہلے آگے فروخت کرنا جائز نہیں اسی طرح اسے اپنے استعمال میں لانا بھی جائز نہیں۔ لہذا مذکورہ دونوں صورتوں میں کوئی بھی صورت ہو یعنی کلائنٹ مرابحہ سے پہلے سامان آگے فروخت کر دے یا اسے استعمال کر کے ختم (Consume) کر دے، دونوں صورتوں میں وہ اس سامان کی بازاری قیمت (Market Value) کا ضامن ہوگا۔

اسے بذریعہ مثال یوں سمجھا جاسکتا ہے کہ مثلاً بینک نے ایک چیز سو روپے میں خریدی اور کلائنٹ کے ساتھ یہ طے ہوا تھا کہ بینک اسے ایک سو دس روپے میں فروخت کردیگا لیکن ابھی مرابحہ نہیں ہوا تھا کہ کلائنٹ نے اسے آگے بیچ دیا یا استعمال کرکے ختم (Consume) کردیا تو دیکھا جائیگا کہ اس وقت مارکیٹ میں اس کی قیمت کیا ہے۔ فرض کریں کہ مارکیٹ میں اس کی موجودہ قیمت ایک سو پندرہ روپے ہے تو اب کلائنٹ بینک کو ایک سو دس روپے کے بجائے ایک سو پندرہ روپے دینے کا پابند ہوگا۔

کیا وعدہ کو بذریعہ عدالت پورا کرایا جاسکتا ہے؟

سوال۲۰:

مرابحہ کرتے وقت بینک سپلائر سے سامان خریدنے سے پہلے کلائنٹ سے یہ وعدہ لیتا ہے کہ اگر بینک نے مطلوبہ سامان خریدلیا تو کلائنٹ پر لازم ہوگا کہ وہ یہ سامان بینک سے خریدے گا۔ یہ وعدہ ایسا ہوتا ہے کہ اس میں بینک کو یہ حق حاصل ہوتا ہے کہ بذریعہ عدالت پورا کرائے۔ نیز اس وعدے کے دوران کلائنٹ یہ بھی التزام (Underatking) کرتا ہے کہ اگر اس نے وعدہ پورا نہ کیا اور بینک کو سامان مارکیٹ میں بیچنا پڑا اور وہ کم قیمت پر فروخت ہوا تو کلائنٹ حقیقی نقصان یعنی قیمت کا فرق (Difference) ادا کریگا کیا ایسا کرنا جائز ہے؟

جواب:

چونکہ بینک کا معاملہ عام دکانداروں جیسا نہیں کہ وہ سامان رکھ کر بیٹھ جائے اور پھر آنے والے گاہکوں کو بیچے، بلکہ وہ صرف اس وقت سامان خریدتا ہے جب کوئی کلائنٹ اس کے سامنے یہ ارادہ ظاہر کرتا ہے کہ میں آپکے ذریعے سامان خریدنا چاہتا

ہوں۔اور شرعاً یہ جائز ہے کہ کوئی شخص صرف اس وقت مارکیٹ سے سامان خریدے جب پہلے سے کوئی دوسرا شخص اس سے وہ سامان خریدنے کا وعدہ کرے۔لہذا بینک کے لئے کلائنٹ سے مذکورہ وعدہ لینا جائز ہے۔

جہاں تک اس وعدہ کے پورا کرنے کا تعلق ہے تو اس میں تو سب فقہاء کرام کا اتفاق ہے کہ وعدہ پورا کرنا مکارم اخلاق میں داخل ہے اور شرعاً ایک پسندیدہ عمل ہے قرآن مجید میں بھی وعدہ کو پورا کرنے کی تاکید آئی ہے۔چنانچہ ارشاد باری ہے:

أَوْفُوْا بِالْعَهْدِ اِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُوْلاً (بنی اسرائیل)

وعدہ پورا کرو، بلاشبہ وعدہ کے بارے میں پوچھا جائیگا۔

اور بہت سے حنفی فقہاء کرام نے فرمایا ہے کہ ضرورت کے وقت وعدہ کو قضاءً یعنی بذریعہ عدالت بھی پورا کرایا جاسکتا ہے۔(۱)

مذکورہ معاملے میں وعدے کو پورا کرنے کی ضرورت واضح ہے،اس لئے ان جیسے معاملات میں وعدہ کو بذریعہ عدالت نافذ کرانے کی اجازت دی گئی ہے۔

اسلامی بینکوں کو انشورنس کی اجازت کیوں دی گئی؟

سوال ۲۱:

امپورٹ مرابحہ میں عام طور پر باہر سے آنے والے مال کی انشورنس کرائی جاتی ہے،حالانکہ انشورنس کا عقد شرعاً ناجائز ہے۔اسلامی بینکوں کو اس کی اجازت کیوں دی گئی؟

جواب:

اسلامک بینکنگ میں جس انشورنس کی ضرورت پڑتی ہے،علماء پاکستان کے

(۱) ردالمحتار، ۱۳۵/۴، الفتاوی الخانیة بهامش الهندية، فصل فی الشروط الفا سده، ۱۶۵/۲۔

فتوی کے مطابق وہ ہر حال میں نا جائز ہے اور حاجت کے وقت بھی اسے اختیار کرنے کی اجازت نہیں البتہ بعض عرب علماء مالی معاملات میں حاجت کے وقت اس کی اجازت دیتے ہیں۔

اسلامی بنکوں کو فی الحال ضرورت کے وقت انشورنس کرانیکی جواجازت دی گئی ہے وہ ان عرب علماء کے موقف کو اختیار کرتے ہوئے دی گئی ہے کہ جب تک انشورنس کا شرعی متبادل تکافل عملی طور پر ممکن نہیں ہو جاتا اس وقت تک ان کے لئے اپنے اُن اثاثہ جات کی انشورنس کرانیکی گنجائش ہے جس کی انشورنس کرانا قانونی طور پر ضروری ہے، انشورنس کے سلسلے میں عرب علماء کے اس موقف کو اختیار کرنیکی ضرورت پیش آئی کہ قانونی طور پر بنک کیلئے اپنے جامد اثاثہ جات کی انشورنس کرانا ضروری ہے اس کے بغیر بینکنگ کی اجازت نہیں ہے۔ اب ہمارے سامنے دو راستے ہیں ایک راستہ تو یہ ہے کہ ہم انشورنس نہ کرائیں جس کا نتیجہ یہ ہے کہ ہم اسلامک بینکنگ ہی نہ کریں اور لوگ جس طرح سودی اور دیگر نا جائز معاملات میں مبتلا ہیں وہ اسی میں مبتلا رہیں۔ جب کہ دوسرا راستہ یہ ہے کہ جب تک تکافل کی عملی صورت سامنے نہیں آتی اس وقت تک عرب علماء کے مذکورہ موقف کو اختیار کرتے ہوئے عارضی طور پر انشورنس کی اجازت دیدیجائے اور اسلامی بنک قائم کر کے لوگوں کو سود اور دیگر نا جائز معاملات سے بچانے کی کوشش کی جائے۔

ظاہر ہے ان دونوں راستوں میں سے دوسرا راستہ زیادہ بہتر ہے کہ سود اور دیگر نا جائز معاملات سے جس قدر بچا جا سکتا ہے اس قدر بچا جائے اور جو کمی اس نظام میں رہ گئی ہے مثلاً انشورنس اس کا متبادل تلاش کرنیکی کوشش کی جائے۔

اب الحمدللہ انشورنس کے شرعی متبادل ''تکافل'' کی عملی صورت سامنے آ گئی

ہے۔ایک تکافل کمپنی نے پاکستان میں اپنا کام شروع کر دیا ہے اور دیگر کئی کمپنیاں بھی کام شروع کرنے والی ہیں اور اسلامی بینک انشورنش چھوڑ کر تکافل اختیار کر رہے ہیں۔رفتہ رفتہ یہ مشکل انشاء اللہ دور ہو جائے گی۔

کیا نفع متعین یعنی فکس کرنے سے سود بن جاتا ہے؟

سوال۲۲:

یہ تصور عام ہے کہ اگر نفع فکس (FIX) ہو جائے تو وہ سود بن جاتا ہے، چنانچہ کنونیشنل بینکوں کی فنانسنگ کو ناجائز کہنے کی ایک وجہ بعض لوگ یہ بیان کرتے ہیں کہ اس میں نفع فکس ہوتا ہے جو کہ شرعاً ناجائز ہے۔

سوال یہ ہے کہ اسلامی بینک بھی مرابحہ میں اپنے کلائنٹس سے فکس (Fix) نفع فیصد کے حساب سے لیتا ہے تو کیا اس طرح اسلامی بینک کا یہ معاملہ ناجائز نہیں ہو جاتا؟

جواب:

جو سود کنونیشنل بینکوں میں رائج ہے، وہ ربا القرض (قرض والا سود) کہلاتا ہے جسکی حقیقت ان الفاظ میں بیان کی ہے:

"کل قرض جرّ منفعة فھو رباً "(۱)

ہر وہ قرض جس میں اضافہ مشروط ہو، وہ سود کہلاتا ہے۔

اس سے معلوم ہوا کہ سود ہونے کیلئے بنیادی طور پر دو شرائط کا پایا جانا ضروری ہے:۔

(۱) معاملہ قرض کا ہو۔

---

(۱) عن عمارة الھمدانی قال سمعت علیاً یقول قال رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کل قرض جرّ منفعة فھو ربا (مسند الحارث/زوائد الھیثمی: ۱/۵۰۰)

(۲) قرض اس شرط پر دیا جائے کہ مقروض (Debtor) یہ قرض کچھ اضافے کے ساتھ واپس کریگا۔

گویا قرض پر دیئے جانے والے اضافے کے سود ہونے کیلئے صرف اتنا ضروری ہے کہ وہ مشروط (Conditional) ہو، یعنی قرض کا معاملہ کرتے وقت یہ شرط لگائی گئی ہو کہ مقروض کچھ اضافہ کے ساتھ واپس کریگا، یہ ضروری نہیں کہ وہ اضافہ متعین ہو۔

اس سے معلوم ہوا کہ کنونیشنل بینکوں کی فنانسنگ سودی معاملات میں اس لئے داخل ہے کہ "اس میں کلائنٹ کو اس شرط پر قرض دیا جاتا ہے کہ وہ اضافے کے ساتھ واپس کرے گا"۔ اس وجہ سے داخل نہیں کہ یہ اضافہ متعین اور فکس (Fix) ہوتا ہے۔ چنانچہ اگر زید بکر کو سو روپے اس شرط پر قرض دیتا ہے کہ بکر اس کے بدلے سو روپے پر کچھ اضافہ کر کے واپس کریگا تو یہ معاملہ "سودی" ہو جائیگا خواہ یہ بات طے نہ ہو کہ اضافہ کتنا ہوگا۔

لہذا عام لوگوں کے ذہنوں میں موجود یہ تصور درست نہیں کہ جب نفع فکس ہو جائے تو وہ سود ہو جاتا ہے بلکہ سود ہونے کیلئے اس حقیقت کا پایا جانا ضروری ہے جو ابھی اوپر بیان کی گئی۔

اب یہ سمجھئے کہ مرابحہ کے ذریعے اسلامی بینک جو معاملہ کر رہا ہوتا ہے، وہ قرض کا نہیں ہوتا بلکہ خرید و فروخت (Sale) کا ہوتا ہے جس میں اسلامی بینک ایک متعین چیز کلائنٹ کو بیچ (Sell) رہا ہوتا ہے اور یہ بات اس رسالے کے شروع میں بیان ہوئی کہ مرابحہ بیع کی وہ قسم ہے جس میں بیچنے والے (Seller) پر یہ لازم ہوتا ہے کہ وہ خریدار (Buyer) کو یہ بتلائے کہ اسے یہ چیز کتنے میں پڑی اور وہ اس پر کتنا نفع لے رہا ہے، گویا اسلامی بینک کے لئے یہ ضروری ہے کہ وہ مرابحہ میں فکس (Fix) نفع لے کر سامان آگے فروخت کرے۔ اگر وہ ایسا نہیں کریگا تو شرعاً یہ

معاملہ مرابحہ کا نہیں رہیگا جبکہ فریقین نے باہمی طور پر مرابحہ کا معاملہ طے کیا تھا۔

خلاصہ یہ کہ اول تو یہ تصور ہی غلط ہے کہ نفع متعین (Fix) کرنا جائز نہیں اور دوسری بات یہ ہے کہ کنوینشنل بینک اور اسلامی بینک کے معاملات کی حقیقت میں بہت بڑا فرق ہے، لہذا مرابحہ میں متعین نفع لینے کو مذکورہ غلط تصور پر قیاس کر کے ناجائز کہنا ہرگز درست نہیں۔

ایل سی چارجز لینے کا حکم

سوال۲۳:

امپورٹ مرابحہ میں کنوینشنل بینکوں کی طرح اسلامی بینک بھی ایل،سی جاری کرنے پر فیس لیتے ہیں حالانکہ اسمیں بینک اپنے کلائنٹ کے لئے گارنٹی (Guarantee) جاری کرتا ہے، اور گارنٹی کے بارے میں شریعت کا اصول یہ ہے کہ اس کی اجرت لینا جائز نہیں۔کیا اس صورتحال میں اسلامی بینکوں کیلئے ایل،سی کے چارجز لینا جائز ہے؟

جواب:

ایل سی کھلوانے کی تین صورتیں ہیں۔

(۱) زیرو مارجن ایل سی:۔ایسی ایل سی جس میں بینک ایل سی کھولتے وقت کلائنٹ سے کچھ نہیں لیتا بلکہ ساری ادائیگی بعد میں کیجاتی ہے۔

(۲) مارجن ایل سی:۔ایسی ایل سی جس میں بینک منگوائے جانے والے سامان کی قیمت کا کچھ حصہ لیتا ہے۔اس صورت میں قیمت کا جتنا حصہ لیا جائے، اتنے فیصد پر ایل سی کھلنا کہتے ہیں مثلاً اگر کل قیمت کا بیس (۲۰) فیصد ادائیگی کر کے ایل سی

کھلوائی گئی تو کہا جائیگا کہ بیس (۲۰) فیصد مارجن پر ایل سی کھلوائی گئی۔

(۳) فل مارجن ایل سی: ایسی ایل سی جس میں بینک ایل سی کھولتے وقت کلائنٹ سے سامان کی پوری قیمت لے لیتا ہے۔

پہلی اور دوسری قسم کی ایل سی میں اسلامی بینک ایل سی کھولتے وقت کلائنٹ سے ایجنسی اگریمنٹ کرتا ہے جسکی وجہ سے کلائنٹ بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے سامان خریدتا ہے اور اصل خریدار خود بینک ہوتا ہے۔

اگر زیرو مارجن پر ایل سی ہو تو اس صورت میں یہ بات بالکل واضح ہے کہ پورے سامان کا خریدار بینک ہوتا ہے اور اگر مارجن پر ایل سی کھولی جائے تو اس صورت میں بھی سارا سامان بینک خود خریدتا ہے البتہ کلائنٹ سے مرابحہ کرتے وقت مارجن کی رقم قیمت کا نقد حصہ بن جاتی ہے اور بقیہ قیمت قسطوں میں (یا یکمشت) وصول کی جاتی ہے۔ مذکورہ دونوں صورتوں میں بینک کلائنٹ کی طرف سے ایکسپورٹر کو کوئی گارنٹی فراہم نہیں کر رہا ہوتا بلکہ شرعی نقطہ نظر سے اسکی حیثیت یہ بنتی ہے کہ خریدار بائع کو یہ گارنٹی دے رہا ہے کہ تم فلاں سامان مجھے بیچ دو تو میں اسکی قیمت کی ادائیگی کا ضامن ہوں۔

اگر فل مارجن پر ایل سی کھولی گئی تو اسکی دو صورتیں ہوسکتی ہیں:۔

(۱) بینک ایل سی کھولتے وقت کلائنٹ سے ایجنسی اگریمنٹ کرلے اور سارا سامان خود خرید لے البتہ مطلوبہ سامان آنے کے بعد کلائنٹ سے مرابحہ معجلہ (Spot Murabaha) کرلے۔ اس صورت میں بھی بینک کلائنٹ کی طرف سے ایکسپورٹر کو کوئی ضمانت فراہم نہیں کریگا اور اسکا حکم بھی وہی ہوگا جو کہ مذکورہ بالا دو صورتوں کا بیان کیا گیا۔

(۲) ایل سی کھولتے وقت ایجنسی اگریمنٹ نہ کیا جائے اور سامان کا خریدار

کلائنٹ ہو۔اس صورت میں بینک اپنے کلائنٹ کو صرف وکالت اور کفالت کی خدمات فراہم کریگا۔وکالت کی وجہ سے امپورٹر کا وکیل بن کر ایکسپورٹر سے معاملات کریگا جبکہ کفالت کی وجہ سے امپورٹر کیطرف سے ایکسپورٹر کو گارنٹی فراہم کریگا۔

وہ صورتیں جن میں بینک خود خریدار ہوتا ہے، ان میں اسلامی بینک ایل سی کھولنے اور اس پورے معاملے کو انجام دینے میں ہونے والے اخراجات کو سامان کی لاگت (Cost) میں شامل کرسکتا ہے۔اور وہ صورت جس میں اسلامی بینک وکالت اور کفالت (Guarantee) کی خدمات انجام دیتا ہے تو اسکے بارے میں اصل حکم یہ ہے کہ بینک کے لئے وکالت (Agency) کی اجرت لینا جائز ہے لیکن کفالت یعنی گارنٹی کی اجرت لینا جائز نہیں۔چونکہ بینک یہ دونوں خدمات ایک ہی معاملے (یعنی ایل سی کھولنے) کے نتیجے میں انجام دیتا ہے تو یوں کہا جاسکتا ہے کہ اسلامی بینک ایل سی کھولنے کے نتیجے میں کلائنٹ کو دو خدمات فراہم کرتا ہے جن میں سے ایک کی اجرت لینا جائز ہے اور دوسرے کی اجرت لینا جائز نہیں۔

اب اگر اس مجموعی عقد کے نتیجے میں بینک کلائنٹ سے کوئی اجرت لیتا ہے تو تصحیحاً للعقد (یعنی عقد کو صحیح کرنے کیلئے) یہ کہا جا سکتا ہے کہ لی گئی یہ اجرت صرف وکالت کی اجرت ہے اسلئے کہ فقہاء کرام نے ایسی متعدد مثالیں بیان فرمائی ہیں، جہاں کسی عقد کی دو صورتیں فرض کی جاسکتی ہیں، ایک صورت کے اعتبار سے وہ عقد ناجائز قرار پاتا ہے جبکہ دوسری صورت کے لحاظ سے وہ جائز ہوتا ہے لیکن انہوں نے تصحیحاً للعقد اس عقد کی وہ صورت فرض کی جس سے اس عقد کے کرنے گنجائش معلوم ہوئی مثلاً شریعت کا یہ قانون ہے کہ اگر سونے کی سونے کے بدلے میں یا چاندی کی چاندی کے بدلے میں بیع (Sale) کی جائے تو دونوں طرف سے برابری ضروری ہے، کمی بیشی

جائز نہیں لیکن فقہاء کرام نے یہ مسئلہ بھی ذکر فرمایا ہے کہ اگر کسی شخص نے دو دینار اور ایک درہم دیکر اسکے بدلے ایک دینار اور دو درہم خرید لئے تو یہ معاملہ جائز ہوگا۔ (دینار سونے کے سکے کو کہتے ہیں جبکہ درہم چاندی کے سکے کو) اس معاملے میں اگر یوں سمجھا جائے کہ ایک طرف سے ایک دینار دیا گیا گویا ایک طرف سے زیادہ سونا دیا گیا اور دوسری طرف سے کم۔ اسی طرح درہم کی صورت میں ایک فریق نے ایک درہم دیا اور دوسرے فریق نے دو درہم دیئے گویا ایک فریق نے کم چاندی دی اور دوسرے فریق نے زیادہ۔

اب اگر یہ فرض کیا جائے کہ اس معاملہ میں ایک دینار کا تبادلہ (Exchange) دو دینار کے بدلے ہوا ہے اور ایک درہم کا تبادلہ دو دراہم سے ہوا ہے تو یہ معاملہ ناجائز قرار پائیگا کیونکہ یہاں دونوں طرف سے عوض میں برابری نہیں، لیکن اگر یوں فرض کیا جائے کہ ایک طرف سے دیئے گئے دو دینار دوسرے فریق کی طرف سے دیئے دو درہم کے مقابلے میں ہیں اور دوسرے فریق کی طرف دیا گیا ایک دینار پہلے فریق کے ایک درہم کے مقابلہ میں ہے گویا یہاں سونے کا سونے سے اور چاندی کا چاندی کے مقابلہ میں تبادلہ نہیں ہوا بلکہ سونے کا چاندی کے مقابلہ میں تبادلہ (Exchange) ہوا ہے، اور جب سونے کا چاندی سے یا چاندی کا سونے سے تبادلہ ہو تو کمی بیشی جائز ہے، گویا دوسری طرح فرض کرنے سے یہ صورت جائز ہو جائیگی۔

اس کے علاوہ فقہاء کرام نے اور بھی مثالیں ذکر فرمائی ہیں جہاں اس طرح فرض کر لینے سے معاملہ جائز قرار پاتا ہے(۱)

---

(۱) ملاحظہ فرمائیے: الهداية، كتاب الصلح وكتاب الاجارة، البحر الرائق، كتاب البيوع وكتاب الرهن، ردّ المحتار، كتاب البيوع وكتاب الصلح، بدائع الصنائع، كتاب الاجارة، المغني كتاب البيوع، مسألة لايجوز بيع اللحم بالحيوان.

لہٰذا مذکورہ صورت میں بھی اگر یہ کہا جائے کہ دی گئی اجرت کے بارے میں یہ سمجھا جائیگا کہ یہ وکالت کے مقابلے میں ہے، کفالت (گارنٹی) کے مقابلے میں نہیں تو اسلامی بینک کے لئے ایل سی کی اجرت لینا جائز ہوگا۔

کیا قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں کلائنٹ کو رعایت (Rebate) دی جا سکتی ہے؟

سوال۲۴:

اگر کوئی کلائنٹ مقررہ مدّت سے پہلے ادائیگی کر دے تو بعض اسلامی بینک اسے رعایت (Rebate) دے کر کچھ کم رقم وصول کرتے ہیں۔کیا اسلامی بینک کے لئے ایسا کرنا جائز ہے؟

جواب:

اگر مرابحہ کرتے وقت یہ بات طے ہو کہ اگر کلائنٹ وقت سے پہلے ادائیگی کریگا تو بینک اسے رعایت دینے کا پابند ہوگا تو پھر یہ معاملہ جائز نہیں البتہ اگر پہلے سے طے نہ ہو بلکہ وقت سے پہلے ادائیگی کرنے کی وجہ سے بینک خالصتاً اپنی صوابدید پر (On its Sole discretion) کلائنٹ کو کچھ رعایت دینا چاہے تو دے سکتا ہے البتہ اس کی مستقل عادت نہ بنائی جائے اور کلائنٹ کو یہ بتلا دیا جائے کہ یہ رعایت اس کا استحقاق (Right) نہیں بلکہ بینک کی طرف سے اس کے ساتھ رعایت ہے۔

اس کی وجہ یہ ہے کہ مرابحہ مکمل ہو جانے کے بعد بیچے گئے سامان (Sold Goods) کی قیمت کلائنٹ پر قرض ہو جاتی ہے۔اور قرض کے بارے میں شریعت کا اصول یہ ہے کہ چاہے وہ وقت سے پہلے ادا کیا جائے یا بر وقت ادا کیا جائے یا کسی وجہ

سے اس کی ادائیگی میں تاخیر ہو جائے قرض کی مقدار میں کوئی فرق نہیں آتا، چنانچہ جس طرح قرض کی ادائیگی میں تاخیر ہونے پر قرض خواہ (Creditor) کو زیادہ رقم لینے کا حق حاصل نہیں (کیونکہ یہ سود کے زمرہ میں داخل ہو جاتا ہے) اسی طرح وقت سے پہلے ادائیگی کرنے کی صورت میں مقروض کو کچھ رقم معاف کرانے کا حق حاصل نہیں بلکہ اس پر پوری ہی رقم کی ادائیگی لازم ہوتی ہے۔ البتہ اگر بینک اپنے طور پر اسے کچھ رعایت دے تو یہ جائز ہے کیونکہ اس کا مطلب یہ ہوگا کہ بینک اپنا حق معاف کر رہا ہے۔

رعایت دینے کیلئے یہ ضروری نہیں کہ بینک کم رقم وصول کرے بلکہ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ بینک اگلی ٹرانزکشن میں قبل از وقت ادائیگی (Payment Before due date) کو مدنظر رکھتے ہوئے نفع کا تناسب (Ratio of Profit) کم کرلے۔

کیا صدقہ (Charity) کو معاف کر کے اگلی ٹرانزکشن میں نفع بڑھایا جاسکتا ہے؟

سوال ۲۵:

قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں آپ بینک کو یہ اجازت دیتے ہیں کہ اس ادائیگی کو مدنظر رکھتے ہوئے اگلی ٹرانزکشن میں نفع کا تناسب کم کرلے تو پھر تاخیر سے ادائیگی کی صورت میں بینک کو اجازت ہونی چاہیے کہ وہ کلائنٹ سے صدقہ (Charity) نہ لے اور اگلے مرابحہ میں نفع کا تناسب (Rate of profit) بڑھالے؟

جواب:

ان دونوں صورتوں میں بڑا فرق ہے۔ قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں رعایت (Rebate) دینا بینک کے اپنے حق (Right) سے متعلق ہے۔ اس

لئے اس کا فیصلہ بینک کی اپنی صوابدید (Discretion) پر منحصر ہے جبکہ تاخیر کی صورت میں ملنے والا صدقہ (Charity) بینک کا حق نہیں بلکہ شریعت کا حق ہے (کیونکہ یہ صدقہ اس پر اس لئے واجب ہوتا ہے کہ وہ یہ نذر مانتا ہے کہ اگر میں نے بروقت ادائیگی نہ کی تو اتنی رقم صدقہ کرونگا) یہی وجہ ہے کہ اگر بینک یہ کہہ بھی دے کہ ہم یہ صدقہ نہیں لیں گے تو بھی یہ صدقہ معاف نہیں ہوتا کیونکہ بینک کو معاف کرنے کا اختیار نہیں لہذا بینک یہ صدقہ معاف کر کے اگلی ٹرانزکشن میں نفع کا تناسب نہیں بڑھا سکتا۔

کیا مرابحہ سے پہلے پرومیسری نوٹ لیا جا سکتا ہے؟

سوال:

بہت سے اسلامی بینک مرابحہ ہونے سے پہلے کلائنٹ سے پرومیسری نوٹ (Promissory Note) لے لیتے ہیں۔ کیا ایسا کرنا جائز ہے؟

جواب:

پرومیسری نوٹ ایک قسم کی ضمانت (Collateral) ہے جس طرح دیگر ضمانتیں جیسے رھن (Mortagage) اور جنرل گارنٹی وغیرہ کلائنٹ کو فنانس کرنے سے پہلے لینا جائز ہے، اسی طرح پرومیسری نوٹ بھی مرابحہ وغیرہ کے ذریعے فنانس کرنے سے پہلے لیا جا سکتا ہے۔(۱)

البتہ یہاں یہ سوال پیدا ہوسکتا ہے کہ پرومیسری نوٹ کے اوپر یہ عبارت لکھی ہوتی ہے۔

(1)AAOFI'S Shariah Standard No:8(Murabaha to the purchase order.P:121.

I promise to pay--------for the value consideration received.

میں وعدہ کرتا ہوں کہ میں اتنی رقم ادا کروں گا اس معاوضے کے بدلے میں جو میں نے حاصل کیا۔

گویا اس میں کلائنٹ یہ کہتا ہے کہ میں ویلیو (Value) وصول کر چکا ہوں حالانکہ مرابحہ حاصل کرنے سے پہلے اسے کچھ ویلیو وصول نہیں ہوتی، اسلئے اس کا لینا اسی وقت صحیح ہونا چاہئے جب کلائنٹ مرابحہ لے چکا ہو ورنہ یہ ہوسکتا ہے کہ بعد میں کسی وجہ سے مرابحہ نہ ہوسکے لیکن بینک اس پرومیسری نوٹ کی بنیاد پر بذریعہ عدالت کلائنٹ سے اتنی رقم لے لے، جتنی رقم کا پرومیسری نوٹ تیار کیا گیا۔

اس کا جواب یہ ہے کہ حکومتی قانون کے مطابق پرومیسری نوٹ کی اس وقت تک کوئی حیثیت نہیں جب تک اتنی رقم کی ٹرانزکشن کا کوئی عملی ثبوت (Evidenence) نہ ہو، گویا ٹرانزکشن ہونے سے پہلے اس کی حیثیت محض ایک کاغذ کی ہے جس کی بنیاد پر بینک بذریعہ عدالت کچھ وصول نہیں کرسکتا البتہ ٹرانزکشن ہوجانے کے بعد یہ ایک سیکورٹی کی حیثیت اختیار کرلیتا ہے۔

لہذا چونکہ مرابحہ سے پہلے پرومیسری نوٹ لینے کی صورت میں مذکورہ خطرہ درپیش نہیں ہوتا، اسلئے مرابحہ سے پہلے پرومیسری نوٹ لیا جاسکتا ہے۔

یہ اجازت کسی حد تک عملیت پسندی پر بھی مبنی ہے چونکہ بصورت دیگر ہر مرابحہ کا Promissory Note الگ الگ بنانا پڑے گا جو طول عمل بھی ہوگا اور کلائنٹ یا اس کے مجاز نمائندے کی عدم موجودگی میں اس پر دستخط بھی نہیں ہوسکیں گے جس کے باعث مرابحہ کرنے میں رکاوٹیں پیدا ہوں گی۔

کیا کئی ٹرانزیکشنز کا اکٹھا ایک پرومیسری نوٹ تیار کیا جاسکتا ہے؟

سوال ۲۷:

ایک کلائنٹ جس نے مرابحہ کی ایک بڑی لمٹ (Limit) بینک سے منظور کرائی ہوئی ہے اور وقتاً فوقتاً (From time to time) بینک سے مرابحہ کرتا رہتا ہے۔ عام طور پر بینک اس سے ہر مرابحہ کی ٹرانزکشن پر الگ الگ پرومیسری نوٹ لیتا ہے اور ہر پرومیسری نوٹ پر کافی رقم کے ٹکٹ لگتے ہیں۔

لہٰذا وہ کلائنٹ جو مسلسل کئی مرابحے بینک کے ساتھ کررہا ہوتا ہے، اسے ان پرومیسری نوٹوں (Promissory Notes) پر کافی رقم خرچ کرنا پڑتی ہے۔ کیا ایسا ہوسکتا ہے کہ ہونے والے مرابحے کی تمام ٹرانزکشن کا ایک ہی پرامیسری نوٹ بنا لیا جائے تاکہ کلائنٹ کا خرچہ (Expenses) کم ہوجائے۔

جواب:

جس طرح ایک ٹرانزکشن کی رقم کا پرومیسری نوٹ بنانا جائز ہے، اسی طرح کئی کئی ٹرانزکشنز کی رقم کا اکٹھا پرومیسری نوٹ بھی بنایا جاسکتا ہے شرعاً اس میں کوئی ممانعت نہیں۔

مرابحہ میں رول اوور (Rollover) کیوں ناجائز ہے؟

سوال ۲۸:

اگر کلائنٹ ڈیفالٹ کرجائے تو کنوینشنل بینک رول اوور (Rollover) کرکے اپنا نقصان پورا کرسکتا ہے لیکن اسلامی بینکوں کو مرابحہ میں رول اوور کرنے کی

اجازت نہیں کیوں کہ رول اوور کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ یہ شرعاً ناجائز ہے۔ سوال یہ ہے کہ رول اوور کے ناجائز ہونے کی وجہ کیا ہے؟

جواب:

رول اوور کی حقیقت یہ ہے کہ کلائنٹ کسی وجہ سے مقرر مدت (On Due Date) پر واجب الاداء رقم کی ادائیگی نہ کرسکا۔

اب وہ بینک سے درخواست کرتا ہے کہ اسے وہی سامان دوبارہ بیچ دیا جائے جو سامان پہلے بینک نے اسے بیچا تھا اور جس کی قیمت کی ادائیگی وہ نہیں کرسکا۔ گویا اس میں کلائنٹ اس سامان کو دوبارہ خریدنا چاہتا ہے جسے وہ پہلے بینک سے خرید چکا ہے۔ ایسا کرنا جائز نہیں کیونکہ اس صورت میں وہ ایسا سامان خرید رہا ہوتا ہے جس کا وہ پہلے سے مالک بن چکا ہے اور ظاہر ہے کہ اپنی مملوکہ چیز کے بارے میں دوسرے سے یہ کہنا جائز نہیں کہ مجھے یہ چیز اتنے میں بیچ دو۔

کیا مرابحہ کو سیکورٹائز کیا جاسکتا ہے؟

سوال ۲۹:

کیا مرابحے کی سیکورٹائزیشن کی جاسکتی ہے یعنی اس کے صکوک یا شیئرز بنا کر مارکیٹ میں بیچے جاسکتے ہیں؟

جواب:

مرابحہ مکمل ہوجانے کے بعد اس کی قیمت کلائنٹ پر قرض ہوجاتی ہے اور صرف قرض کے بدلے قرض کی مالیت سے زیادہ کے صکوک یا شیئرز جاری نہیں ہوسکتے،

اسلئے مرابحہ ہونے کے بعد اس کو سیکوریٹائز کرنا لاحاصل ہے سوائے اس کے کہ کچھ لوگ تبرعاً یہ معاملہ کرنے پر تیار ہوں۔

امپورٹ مرابحہ میں ایل سی کے ساتھ ایجنسی اگریمنٹ کیوں کرایا جاتا ہے؟

سوال ۳۰:

امپورٹ مرابحہ میں ایل سی کھولنے کے ساتھ ہی اسلامی بینک ایجنسی اگریمنٹ کرتا ہے، اس کی کیا وجہ ہے؟ کیا یہ ایجنسی اگریمنٹ ایل۔سی کھولتے وقت ہی کرنا ضروری ہے۔

جواب:

امپورٹ مرابحہ میں اگر ایل۔سی کھولنے کے ساتھ ایجنسی اگریمنٹ نہ کیا جائے تو باہر سے آنے والے سامان کا خریدار براہِ راست کلائنٹ ہوگا، اسلامی بینک اسی مرحلے پر ایجنسی اگریمنٹ کر لیتا ہے، جس کی وجہ سے اصل خریدار بینک بن جاتا ہے اور کلائنٹ بینک کا ایجنٹ بن جاتا ہے۔ اسلئے یہ ایجنسی اگریمنٹ ایل۔سی کھلنے کے ساتھ یا اس سے قبل ہونا چاہئے۔ اس میں تاخیر کرنا درست نہیں۔

يٰاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَاْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ (القرآن)

اسلامی بینکاری

اور

غرر (Uncertainty)

تالیف

ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی

استاذ جامعہ دارالعلوم کراچی

ادارہ اسلامیات

کراچی — لاہور

اسلامی بینکاری

ایک حقیقت پسندانہ جائزہ

تحریر
مولانا ڈاکٹر اعجاز احمد صمدانی
استاذ جامعہ دار العلوم کراچی

ادارہ اسلامیات
کراچی، لاہور